LUDWIG VON MISES

L'ACTION HUMAINE

LUDWIG VON MISES

L’ACTION HUMAINE

TRAITÉ D’ÉCONOMIE

Traduit de l’américain par Raoul Audouin

Préface de Jörg Guido Hülsmann

Paris, 2025
Institut Coppet

Préface

Économiste et philosophe social, Ludwig von Mises (1881-1973) est l'un des penseurs les plus originaux et importants du XX^{e} siècle. Il s'est distingué par de nombreuses publications sur la théorie générale de l'action humaine, sur la monnaie et les banques, sur les mécanismes des crises économiques, sur les entrepreneurs et le capitalisme, sur le socialisme et l'interventionnisme, et sur l'épistémologie des sciences sociales, pour ne citer que ses contributions les plus éminentes.

Il est resté célèbre pour avoir défendu avec ardeur un capitalisme sans entraves au moment même où les politiques socialistes et interventionnistes étaient à l'apogée de leur popularité, et pour avoir considéré que la validité de la théorie économique se démontre sur un plan purement logique plutôt que par des études empiriques. Mises est arrivé à ces positions après beaucoup d'hésitations, et même contre ses intuitions initiales, et au prix d'un isolement croissant par rapport au courant principal des économistes de son temps. Jeune universitaire, il était empiriste et interventionniste, comme la quasi-totalité de ses camarades. Son cheminement intellectuel l'entraîna ailleurs. Sous l'inspiration de Carl Menger et des économistes classiques, il reconsidéra le libéralisme et devint finalement un défenseur intrépide et radical du laissez-faire, s'opposant à toute forme d'étatisme. Plus tard, méditant sur le caractère logique de sa science, il soutint non seulement qu'il existe des lois économiques immuables, mais de plus que ces lois sont *apriorique*s, vérifiables et réfutables uniquement par l'intellect, et non pas par l'observation.

Dans l'œuvre de Mises, le présent ouvrage occupe une place de choix. Il présente sa pensée riche, fine et rigoureuse, en partant des fondations épistémologiques jusqu'aux analyses des politiques économiques. *L'Action Humaine* est une véritable somme de la science économique et a été citée plus de onze mille fois dans la littérature universitaire (selon Google scholar). Cette nouvelle édition en langue française, qui succède à la première édition, parue en 1985 et épuisée depuis longtemps, est donc très bienvenue. Pour l'appréhender au mieux, il convient de donner quelques repères sur son auteur et le cheminement intellectuel de celui-ci. [1]

Ludwig Heinrich Edler von Mises était originaire de l'Empire austro-hongrois. Il naquit le 29 septembre 1881 à Lemberg (aujourd'hui Lviv en Ukraine) dans une famille de commerçants juifs qui venaient d'obtenir un titre de noblesse avec le nom honorifique « Edler ». Ludwig et ses deux frères cadets furent ainsi les premiers nobles de naissance de la famille, mais le plus jeune mourut quelques années plus tard. Sa famille était modérément religieuse et politiquement libérale, patriotique, favorable aux Habsbourg et culturellement cosmopolite. Son père Arthur était ingénieur dans une compagnie ferroviaire. Sa mère Adèle s'occupait avec beaucoup de succès de l'éducation des deux enfants restants, Ludwig et Richard. Ce dernier devint, comme son frère aîné, un érudit célèbre. Dans les années 1920, il dirigea l'Institut de mathématiques appliquées de l'Université de Berlin et ultérieurement enseigna à Harvard.

La famille Mises déménagea au début des années 1890 à Vienne. Au lycée Ludwig se passionna pour l'histoire et la politique et dévora une abondance d'ouvrages

[1] Une présentation autrement plus complète se trouve dans J.G. Hülsmann (2007) *Mises : The Last Knight of Liberalism* (Auburn, Ala. : Mises Institute). xvi + 1143 pp.

spécialisés. En 1900, il entama des études à la Faculté de droit et de sciences politiques de l'Université de Vienne. À ce moment-là, rien ne laissait présager la voie qu'il allait suivre. Dans un premier temps, sous l'aile du professeur néo-marxiste Carl Grünberg, Mises devint un disciple fervent de l'« École historique », alors très en vogue. Au bout de deux ans seulement il publia une analyse des conséquences économiques de la libération des serfs dans sa Galicie native, un travail essentiellement basé sur ses recherches dans les archives de l'Empire austro-hongrois.

Selon l'École historique, il n'existait pas de lois économiques, au sens de régularités universelles, indépendantes du temps et de l'espace. Dans le domaine de l'action humaine, seules étaient admises des régularités contingentes, valables en certains lieux et à certaines époques, mais jamais en tous temps et en tous lieux. La théorie économique ne pouvait que résumer ces régularités contingentes, caractéristiques d'une région ou d'une époque particulière. Par conséquent, elle ne pouvait s'opposer aux démarches des autorités politiques, sous prétexte que telle ou telle politique serait généralement stérile ou contreproductive. En effet, ce qui avait été impossible par le passé pourrait très bien s'avérer utile au temps présent, en fonction de la volonté politique et des moyens mis en œuvre.

Le jeune Mises se livrait donc initialement à l'apprentissage des méthodes historicistes et il ne doutait pas des bienfaits de l'interventionnisme. Son chemin de Damas survint vers Noël 1903, lorsqu'il étudia le chef-d'œuvre d'un des collègues de Grünberg, un professeur récemment parti à la retraite, du nom de Carl Menger. Ce dernier était le fondateur d'une école de pensée rivale, appelée « École autrichienne »[1]. En effet, dans ses *Principes d'économie politique* (*Grundsätze der Volkswirthschaftslehre*, 1871), Menger s'était livré à l'analyse des lois économiques universelles et exactes. Il démontrait leur existence et réfutait ainsi les affirmations centrales de l'École historique.

L'opposition entre Menger et l'École historique est aujourd'hui célèbre parmi les spécialistes de l'histoire de la pensée économique. Elle est souvent désignée comme une « querelle des méthodes ». Mais Mises comprit rapidement que les enjeux ne touchaient pas seulement aux méthodes de recherche, mais à l'objet même de l'analyse. Se ralliant au point de vue de Menger, il finit par affirmer l'existence de véritables lois économiques : ces lois devaient être étudiées par les outils de la logique humaine, soit le raisonnement et par la réflexion sur la nature de l'action humaine et elles ne pouvaient être démontrées par des méthodes empiriques. [2]

Au lieu de continuer à éplucher les archives, Mises se mit dorénavant à lire les économistes classiques et rejoignit le séminaire du professeur Eugène von Böhm-Bawerk, célèbre disciple de Carl Menger à l'Université de Vienne, qui réunissait toute une floppée de brillants jeunes économistes, tels que Joseph Schumpeter, Richard von Strigl, Felix Somary, Rudolf Hilferding, et Nicolai Bukharin.

Sa thèse d'habilitation à diriger des recherches, soutenue et publiée en 1912, fut une autre étape importante de sa carrière. Dans ce travail, publié sous le titre *Théorie de la monnaie et des moyens de circulation*, Mises reconstruit la théorie monétaire des économistes classiques sur des fondements entièrement nouveaux et plus solides, la réveillant ainsi de la torpeur dans laquelle elle était tombée dans la deuxième moitié

[1] Voir J.G. Hülsmann (2006) « L'École autrichienne à la fin du XIX^e^ et au début du XX^e^ siècle » Ph. Nemo and J. Petitot (édit.), *Histoire du libéralisme en Europe* (Paris : Presses Universitaires de France), pp. 1033-1065.

[2] Voir J.G. Hülsmann (2003). « Introduction to the Third Edition : From Value Theory to Praxeology » Ludwig von Mises. *Epistemological Problems of Economics* (3^e^ éd. Auburn, Ala. : Mises Institute).

du XIX^e siècle et la rendant à nouveau pertinente sur le plan politique. [1] L'idée centrale de la théorie classique était que la masse monétaire est sans importance du point de vue global. Que cette masse soit grande ou petite n'a pas d'incidence systématique, ni sur les services rendus par la monnaie, ni sur le fonctionnement de l'économie dans son ensemble. Certes, les variations de la masse monétaire peuvent enrichir les uns et en appauvrir d'autres, mais il n'est pas possible de s'enrichir *collectivement* en augmentant la masse monétaire. Cette idée avait quasiment disparu à l'aube du XX^e siècle. Mises la resuscita, la mit au jour et y apporta de nombreuses innovations.

Dans son ouvrage il propose une analyse pointue des relations entre le pouvoir d'achat de la monnaie et sa valeur subjective ; développe un système de classification de la monnaie ; étudie l'impact international de l'offre et de la demande de monnaie ; analyse les principes de la formation des prix sur les marchés non organisés ; critique les approches mécanistes de la théorie quantitative de la monnaie et de la théorie de la valeur, de la théorie des indices, ainsi que des principales théories bancaires du XIX^e siècle. Enfin, il développe une nouvelle théorie des crises, arguant que la création *ex nihilo* de la masse monétaire tend à engendrer des déséquilibres intertemporels au sein de la structure de production. Mises explique également les avantages de l'étalon-or et son rôle de rempart démocratique. Il s'oppose à ce que la création monétaire *ex nihilo* par les banques commerciales soit soutenue par l'État.

La *Théorie de la monnaie et des moyens de circulation* propulsa Mises au premier rang de l'École autrichienne. Il obtint la permission de proposer des cours aux étudiants de sa Faculté (statut de *Privatdozent*), et le professeur von Böhm-Bawerk consacra deux semestres entiers de son séminaire à la discussion de cet ouvrage.

Ce fut un début glorieux, mais la Première Guerre mondiale y mit un coup d'arrêt impitoyable. Conscrit et envoyé pendant deux ans au front contre les Russes, Mises aurait très bien pu périr dans ces combats terribles. Mais il survécut à l'épreuve et se mit très rapidement à combattre un ennemi intérieur et autrement plus destructeur que l'armée du Tsar, à savoir, le socialisme de guerre. En effet, le commandement suprême des armées allemande et austro-hongroise avait imposé un régime d'économie centralement planifiée pour soutenir le combat sur le front. Mises s'opposa très fermement à cette politique. Il fit valoir que la libre concurrence produit toujours et partout des résultats supérieurs par rapport à une économie centralement planifiée, que ce soit en temps de paix ou en temps de guerre. Mais la liberté économique devient une question de mort ou de vie en temps de guerre puisque toute inefficacité d'une économie planifiée induit inévitablement des conséquences graves sur le front.

Après la guerre, Mises présenta ses analyses au grand public, dans un ouvrage intitulé *État, nation et économie* (1919), cependant que la question du socialisme était restée au cœur de l'actualité. En Autriche comme en Allemagne, des partis politiques socialistes avaient gagné les élections et s'apprêtèrent à implanter un socialisme civil à l'image du socialisme de guerre. Mises s'y opposa à nouveau avec tout le poids de sa renommée universitaire et son statut d'économiste en chef de la Chambre de commerce de Vienne. C'est en partie grâce à son pouvoir de persuasion que le pays fut épargné du socialisme en 1919 et de l'effondrement monétaire de 1922.

[1] Voir J.G. Hülsmann (2018). « Mises' Monetary Theory » A. Godart et P. Vonlanthen (édit.), *Banking and Monetary Policy From the Perspective of Austrian Economics* (Berlin : Springer), pp. 25-48 ; J.G. Hülsmann (2012) « The Early Evolution of Mises' Monetary Thought » dans J.G. Hülsmann (édit.), *Theory of Money and Fiducary Media : Essays in Celebration of the Centennial* (Auburn, Ala. : Mises Institute), pp. 1-36.

Dans le cadre des débats autour de la socialisation de l'économie, Mises réalisa son plus grand coup d'éclat intellectuel. Dans un essai intitulé « Le calcul économique dans une république socialiste » (1920), il s'attaqua aux plans des socialistes sous un angle totalement inédit. En effet, l'argument classique contre le socialisme était que la propriété collective des moyens de production affaiblirait les efforts et réduirait donc la production globale. Pourquoi produire des efforts si, de toute manière, chacun est rémunéré selon ses besoins ? À quoi bon faire des efforts lorsque les fruits de ce travail profitent à autrui ? Un contre-argument avait été proposé par l'économiste britannique John Stuart Mill : peut-être qu'une société socialiste engendrerait un nouveau type d'individu pour qui le travail ne serait qu'un plaisir ? Les théoriciens socialistes de la fin du XIX[e] eurent vite fait d'adopter cette idée et le débat en était resté là.

C'est alors que Mises présenta une considération nouvelle. Toute gestion économique rationnelle exige un critère permettant de comparer les différents choix possibles. À tout moment, il existe une quasi-infinité de manières d'utiliser la main-d'œuvre, les terres et les biens d'équipement disponibles. Mais comment déterminer quelles utilisations, parmi celles physiquement possibles, sont les plus importantes ? Comment comparer des processus de production fondamentalement différents sur le plan technologique ? Mises soutint que, dans une économie de marché, ce problème se résout par un calcul de rentabilité à partir des prix monétaires. Dans une économie monétaire, la rentabilité de chaque projet de production peut être calculée. Les différents investissement, *hétérogènes* d'un point de vue physique, deviennent ainsi *comparables* en termes de monnaie.

Or la rentabilité monétaire n'est pas un critère arbitraire. Elle est déterminée par les décisions d'achat des consommateurs. Si l'objectif de l'économie est de satisfaire les besoins humains pouvant être comblés par des moyens économiques, alors l'économie capitaliste est un système éminemment rationnel.

Le problème économique fondamental du socialisme est qu'il ne peut avoir recours à ce genre de calcul économique. Les moyens de production n'y ont pas de prix de marché. En effet, pour qu'un prix puisse se former, il doit y avoir *au moins deux propriétaires*. Or, le socialisme se caractérise précisément par le fait que les moyens de production n'ont qu'un seul propriétaire : le collectif, représenté par le comité de planification centrale. Cela n'est pas une circonstance qui pourrait affliger tel et tel régime socialiste, mais pas tel autre. Elle concerne *tous* les régimes socialistes. En effet, le socialisme se *définit* par la propriété collective de tous les moyens de production. Là où matières premières, produits intermédiaires, outils, installations, infrastructures, services de travail, etc., pourraient être librement échangés il n'y aurait pas de socialisme, par définition. Aussi, dans toutes les véritables économies socialistes, il n'y a pas de prix de marché pour les moyens de production. D'où il suit qu'il est alors impossible de calculer une rentabilité monétaire. Dès lors, les alternatives d'investissement, physiquement hétérogènes, ne peuvent être comparées économiquement, et *toute gestion économique rationnelle devient impossible*.

Peu de temps après, Mises publia tout un traité sur l'économie socialiste, sous le titre *Le socialisme* (*Die Gemeinwirtschaft*, 1922). Dans cet ouvrage, Mises présenta au grand public l'impossibilité du calcul économique dans les sociétés socialistes. Il se mit également à réfuter systématiquement toutes les thèses marxistes à propos du capitalisme et du socialisme, en commençant par la libération des femmes et le rôle de la démocratie, en passant par la théorie du monopole et des relations économiques internationales, et jusqu'aux objections éthiques contre le capitalisme.

Du jour au lendemain, il acquit une renommée mondiale en tant que théoricien libéral de premier plan. Sa pensée eut une profonde influence sur toute une génération de jeunes intellectuels qui auparavant avaient flirté avec le socialisme. Friedrich August von Hayek, Wilhelm Röpke et Lionel Robbins, pour ne citer que quelques-unes des figures les plus importantes, commencèrent à s'intéresser au libéralisme.

Mais dans l'entre-deux-guerres l'étatisme était à son apogée. En 1933-1934, le choix politique en Autriche et en Allemagne se faisait entre le socialisme et l'État corporatiste. Mises fut donc ravi lorsque, au printemps 1934, on lui offrit une chaire à l'Université de la Société des Nations à Genève. Il y demeura jusqu'en 1940, travaillant à son chef-d'œuvre *Nationalökonomie* (1940), qui parut neuf ans plus tard dans une édition américaine augmentée sous le titre *Human Action* (1949). [1]

En 1938, Mises épousa Margit Serény à Genève. Ses années à Genève furent probablement les plus heureuses de sa vie, même si les nationaux-socialistes entravaient de plus en plus la diffusion de ses idées. Ils finirent par le prendre personnellement pour cible. Lorsque la Wehrmacht envahit la Belgique et la France au printemps 1940, Mises décida d'émigrer aux États-Unis. Après un périple mouvementé à travers le sud de la France, l'Espagne et le Portugal, il arriva dans sa nouvelle patrie, la ville de New York, en août 1940.

Alors son mépris des modes intellectuelles de ses contemporains lui porta préjudice. Il avait rejeté avec véhémence le positivisme et l'étatisme, mais dans les années 1940 les Américains s'étaient engoués de ces idées. Mises fut perçu comme une sorte de dinosaure intellectuel — une relique embarrassante d'une époque scientifique et politique révolue. Durant ses années européennes, il avait fait partie de l'*establishment*, s'était habitué à exercer une influence directe sur l'opinion publique et les dirigeants politiques. Aux États-Unis, ce chercheur presque sexagénaire dut tout recommencer à zéro. Il n'exercerait plus jamais l'influence directe qui avait été la sienne durant ses meilleures années à Vienne. Mais l'impact de ses idées, une fois enracinées en Amérique, n'en fut que plus durable.

À l'automne 1945, Mises obtint un poste de professeur invité financé par des fonds privés à l'Université de New York, où il demeura « invité » pendant les vingt-quatre années suivantes. Dans son séminaire, il forma toute une génération d'intellectuels qui allaient progressivement devenir les figures de proue de l'École autrichienne, mais également du mouvement libéral voire libertarien qui prit une certaine ampleur à partir des années 1970. Certains de ses élèves, tel Murray Rothbard (1926-1995), se mirent à critiquer les analyses économiques de leur maître à penser, et à radicaliser ses idées politiques. Au grand regret de Mises, Rothbard professait qu'il serait désirable de purger économie et société complètement de l'État, en privatisant même la police, la justice et l'armée.

Mises n'a jamais montré aucun intérêt à fonder ou à promouvoir une école de pensée. Pourtant une école de pensée s'est formée spontanément au sein des membres permanents de son séminaire de New York. Le facteur clef de cette évolution a été la publication du présent ouvrage en 1949. L'influence intellectuelle considérable dont jouit Mises depuis lors aux États-Unis repose sur les 900 pages de *Human Action*. Dès sa parution, cette œuvre connut un succès retentissant. Elle fut vendue à près d'un million d'exemplaires et traduite dans de nombreuses langues, avec des éditions gratuites désormais accessibles en ligne.

[1] Une analyse des différences entre ces deux éditions se trouve dans J.M. Herbener, H.-H. Hoppe, J.T. Salerno (1998) « Introduction to the Scholars' Edition » L. von Mises, *Human Action* (Auburn, Ala. : Mises Institute), pp. v-xxiv.

L'Action Humaine a été considéré, et à juste titre, comme le pendant pro-capitaliste du *Capital* de Karl Marx. Mises y analyse le fonctionnement de l'économie capitaliste, fondée sur la propriété privée, la division du travail et l'utilisation de la monnaie. Il explique comment cette économie est dirigée par les consommateurs : les entrepreneurs ne sont que les pilotes ou « timoniers » qui obéissent aux ordres des « capitaines » consommateurs. Il y démontre enfin le caractère nocif d'un État qui va au-delà du rôle qu'il joue au sein d'une société libérale, protégeant les personnes et assurant le respect des droits de propriété.

Il va sans dire que ces idées sont aux antipodes des conceptions économiques et politiques prévalant en France de nos jours. Et c'est justement la raison pour laquelle cette nouvelle édition de *L'Action humaine* est hautement désirable. Ludwig von Mises a beaucoup à offrir à toute personne désireuse de comprendre les grandes questions politiques de notre temps. Venez vous en convaincre par vous-même !

Jörg Guido HÜLSMANN

Novembre 2025

INTRODUCTION

1. Économie et praxéologie

L'économie est la plus jeune de toutes les sciences. Dans les deux cents dernières années, il est vrai, nombre de sciences nouvelles ont émergé des disciplines familières aux anciens Grecs. Toutefois, ce qui s'est produit là fut simplement que des parties du savoir, qui avaient déjà trouvé leur place dans le complexe du vieux système des connaissances, accédèrent à l'autonomie. Le champ d'étude devint plus nettement subdivisé et traité selon des méthodes nouvelles ; des provinces jusqu'alors inaperçues y furent découvertes, et l'on commença à voir les choses sous des aspects différents de ceux perçus par les prédécesseurs. Le champ lui-même n'était pas élargi. Mais l'économie ouvrit à la science des hommes un domaine précédemment inaccessible et auquel on n'avait jamais pensé. La découverte d'une régularité dans la succession et l'interdépendance de phénomènes de marché allait au-delà des limites du système traditionnel du savoir. Elle apportait un genre de connaissance qui ne pouvait être considéré comme relevant de la logique, des mathématiques, de la psychologie, de la physique, ni de la biologie.

Les philosophes avaient depuis longtemps ardemment désiré identifier les buts que Dieu, ou la Nature, cherchait à atteindre à travers le déroulement de l'histoire humaine. Ils étaient en quête de la loi qui gouverne la destinée et l'évolution du genre humain. Mais même les penseurs dont la recherche était indépendante de toute tendance théologique échouèrent totalement dans ces entreprises parce qu'ils étaient attachés à une méthode erronée. Ils traitaient de l'humanité dans son ensemble, ou d'autres concepts globaux tels que la nation, la race, la confession religieuse. Ils formulaient de façon tout arbitraire les fins auxquelles devaient forcément conduire les comportements de tels ensembles. Mais ils ne purent donner de réponse satisfaisante à la question de savoir quels facteurs contraignaient les divers individus agissants, à se comporter de telle sorte que soit atteint le but visé par l'inexorable évolution de l'ensemble. Ils recoururent à des expédients sans issue : intervention miraculeuse de la Divinité soit par révélation, soit par délégation de prophètes parlant en son nom, ou de chefs consacrés par Dieu ; harmonie préétablie, prédestination ; ou encore, opération d'une mystique et fabuleuse « âme du monde » ou « âme nationale ». D'autres parlèrent d'une « ruse de la nature » qui implantait en l'homme des tendances le poussant à son insu dans la voie précise que la Nature voulait qu'il prît.

D'autres philosophes furent plus réalistes. Ils ne cherchaient pas à deviner les desseins de la Nature ou de Dieu. Ils envisagèrent les choses humaines du point de vue du pouvoir. Ils se proposèrent d'établir des règles d'action politique, une technique, pour ainsi dire, du gouvernement et de la fonction d'homme d'État. Des esprits spéculatifs dressèrent des plans ambitieux pour réformer complètement et reconstruire la société. Les plus modestes se contentèrent de recueillir et mettre en système les données de l'expérience historique. Mais tous étaient pleinement convaincus qu'il n'y avait dans le cours des événements sociaux aucune régularité et fixité de phénomènes, du genre de celles que l'on avait déjà découvertes dans le fonctionnement du raisonnement humain et dans l'enchaînement des phénomènes naturels. Ils ne cherchèrent pas des lois de la coopération sociale, parce qu'ils pensaient que l'homme peut organiser la société comme il lui plaît. Si les conditions sociales ne répondaient pas pleinement aux vœux des réformateurs, si leurs utopies

s'avéraient irréalisables, la faute en était imputée à la déficience morale de l'homme. Les problèmes sociaux étaient considérés comme des problèmes éthiques. Ce qui était requis pour construire la société idéale, pensaient-ils, c'étaient de bons princes et des hommes vertueux. Avec des hommes au cœur droit, n'importe quelle utopie pourrait devenir réalité.

La découverte de l'inéluctable interdépendance de phénomènes de marché fit s'effondrer cette façon de penser. Désorientés, les gens durent prendre conscience d'une nouvelle vision de la Société. Ils apprirent avec stupéfaction qu'il y a un autre point de vue d'où examiner l'action de l'homme, que ceux du bien et du mal, du loyal et du déloyal, du juste et de l'injuste. Dans le déroulement des faits sociaux règne une régularité de phénomènes, à laquelle l'homme doit ajuster ses actions s'il désire réussir. Il est futile de se placer devant les faits sociaux avec l'attitude du censeur qui approuve ou désapprouve sur la base de critères tout à fait arbitraires et de jugements de valeur subjectifs. Il faut étudier les lois de l'agir humain et de la coopération sociale, comme le physicien étudie les lois de la nature. L'agir humain et la coopération sociale conçus comme l'objet d'une science de relations de fait, et non plus comme une discipline normative quant à ce que les choses devraient être — ce fut là une révolution d'énorme portée pour le savoir et la philosophie, aussi bien que pour l'action en société.

Pendant plus de cent ans, toutefois, les effets de ce changement radical dans les méthodes de raisonnement se trouvèrent grandement restreints parce que l'on crut que seul était affecté un étroit secteur du champ total de l'agir humain, à savoir les phénomènes de marché. Les économistes classiques rencontrèrent, en poursuivant leurs investigations, un obstacle qu'ils ne surent écarter : l'apparent paradoxe de la valeur. Leur théorie de la valeur était déficiente, et cela les força à restreindre le champ de vision de leur science. Jusque vers la fin du XIX^{e} siècle, l'économie politique resta une science des aspects « économiques » de l'agir humain, une théorie de la richesse et de l'intérêt égoïste. Elle s'occupait de l'agir humain uniquement dans la mesure où il est motivé parce qu'on décrivait — de façon très inadéquate — comme le mobile du profit ; et elle affirmait qu'il y a en outre d'autres sortes d'actions de l'homme dont l'étude incombe à d'autres disciplines. La transformation de la pensée que les économistes classiques avaient commencée ne fut poussée à son achèvement que par l'économie subjectiviste moderne, qui a transformé la théorie des prix de marché en une théorie générale du choix humain.

Pendant longtemps, on ne s'est pas avisé du fait que le passage de la théorie classique de la valeur à la théorie subjectiviste de la valeur faisait bien davantage que de substituer une théorie plus satisfaisante de l'échange sur le marché, à une théorie qui était moins satisfaisante. La théorie générale du choix et de la préférence va loin au-delà de l'horizon qui cernait le champ des problèmes économiques, tel que l'avaient délimité les économistes depuis Cantillon, Hume et Adam Smith jusqu'à John Stuart Mill. C'est bien davantage qu'une simple théorie du « côté économique » des initiatives de l'homme, de ses efforts pour se procurer des choses utiles et accroître son bien-être matériel. C'est la science de tous les genres de l'agir humain. L'acte de choisir détermine toutes les décisions de l'homme. Et faisant son choix l'homme n'opte pas seulement pour les divers objets et services matériels. Toutes les valeurs humaines s'offrent à son option. Toutes les fins et tous les moyens, les considérations tant matérielles que morales, le sublime et le vulgaire, le noble et l'ignoble, sont rangés en une série unique et soumis à une décision qui prend telle chose et en écarte telle autre. Rien de ce que les hommes souhaitent obtenir ou éviter ne reste en dehors de cet arrangement en une seule gamme de gradation et de préférence. La théorie

moderne de la valeur recule l'horizon scientifique et élargit le champ des études économiques. Ainsi émerge de l'économie politique de l'école classique une théorie générale de l'agir humain, la *praxéologie*[1]. Les problèmes économiques ou catallactiques[2] sont enracinés dans une science plus générale et ne peuvent plus, désormais, être coupés de cette connexité. Nulle étude de problèmes proprement économiques ne peut se dispenser de partir d'actes de choix ; l'économie devient une partie — encore la mieux élaborée jusqu'à présent — d'une science plus universelle, la praxéologie.

2. Le problème épistémologique d'une théorie de l'agir humain

Dans la nouvelle science, tout paraissait faire problème. C'était une étrangère dans le système traditionnel des connaissances ; les gens étaient perplexes, ne sachant comment la classer et lui assigner son domaine propre. Mais d'autre part, ils étaient convaincus que l'introduction de l'économie dans le catalogue du savoir n'appelait pas un réarrangement ou un élargissement du schéma général. Ils considéraient leur catalogue systématique comme complet. Si l'économie ne s'y insérait pas commodément, la faute ne pouvait en être imputée qu'à un traitement inadéquat appliqué par les économistes à leurs problèmes.

C'est méconnaître complètement la signification des débats concernant l'essence, le domaine, et le caractère logique de l'économie, que de les disqualifier comme autant de controverses scolastiques entre de pédantesques professeurs. C'est une faute de perspective fort répandue, de considérer que tandis que des pédants gaspillaient de vaines paroles au sujet de la méthode la plus appropriée pour conduire la recherche, l'économie elle-même, indifférente à ces disputes oiseuses, allait tranquillement son chemin. Dans la *Methodenstreit* (*Querelle des méthodes*) entre les économistes autrichiens et l'école historique prussienne — ceux qui se qualifiaient eux-mêmes de « gardes du corps intellectuels de la Maison de Hohenzollern » — comme dans les discussions entre l'école de John Bates Clark et les institutionnalistes américains, l'enjeu était bien plus vaste que la question de la procédure la plus fructueuse possible. Le vrai problème concernait les fondements épistémologiques de la science de l'agir humain, ainsi que sa légitimation logique. Parce qu'ils partaient d'un système épistémologique auquel la pensée praxéologique était inconnue, et d'une logique qui ne reconnaissait pour scientifiques — à part la logique et les mathématiques — que les sciences naturelles et l'histoire, beaucoup d'auteurs tentèrent de nier la valeur et l'utilité de la théorie économique. L'historicisme chercha à la remplacer par l'histoire économique ; le positivisme préconisa de lui substituer une science sociale imaginaire qui devrait adopter la structure logique et le plan d'ensemble de la mécanique newtonienne. Ces deux écoles se trouvaient d'accord pour rejeter radicalement tout ce qu'avait acquis la pensée économique. Il était impossible pour les économistes de garder le silence devant de telles attaques.

Le radicalisme de cette condamnation globale de l'économie fut très tôt surpassé par un nihilisme encore plus universel. De temps immémorial les hommes, en pensant, parlant et agissant, avaient tenu l'uniformité et l'immutabilité de la structure

[1] Le terme *praxéologie* a été employé pour la première fois par Espinas en 1890. Voir son article « Les origines de la technologie », *Revue philosophique*, XV[e] année, XXX, 114-115, et son livre publié à Paris, en 1897, avec le même titre.

[2] Le terme *Catallactics or the Science of Exchanges* fut employé en premier lieu par Whately. Voir son livre *Introductory Lectures on Political Economy*, Londres, 1831, p. 6.

logique de l'esprit humain pour un fait indubitable. Toute recherche scientifique était fondée sur cette hypothèse. C'est dans les discussions à propos du caractère épistémologique de l'économie, que pour la première fois dans l'histoire humaine, des auteurs nièrent aussi ce postulat. Le marxisme affirme que la pensée d'un homme est déterminée par son appartenance de classe. Chacune des classes sociales a sa logique propre. Le produit de la pensée ne peut être rien d'autre qu'un « déguisement idéologique » des égoïstes intérêts de classe de celui qui pense. C'est la mission d'une « sociologie de la connaissance » que de démasquer les philosophies et les théories scientifiques et de démontrer le vide de leurs « idéologies ». L'économie est un trompe-l'œil « bourgeois », les économistes sont des « parasites » du capital. Seule la société sans classes de l'utopie socialiste substituera la vérité aux mensonges « idéologiques ».

Ce polylogisme fut enseigné plus tard sous diverses autres formes encore. L'historicisme affirme que la structure logique de la pensée de l'homme et de son action est sujette à changement dans le cours de l'évolution historique. Le polylogisme racial assigne à chaque race une logique à elle. Finalement il y a l'irrationalisme, soutenant que la raison en tant que telle n'est pas apte à élucider les forces irrationnelles qui déterminent le comportement de l'homme.

De telles doctrines débordent considérablement des limites de l'économie. Elles mettent en question, non seulement l'économie et la praxéologie, mais tout autre savoir, tout raisonnement humain en général. Elles impliquent les mathématiques et la physique tout autant que l'économie. Il semble donc que la tâche de les réfuter n'incombe à aucune branche du savoir en particulier, mais à l'épistémologie et à la philosophie. Cela fournit une apparence de justification à l'attitude de ces économistes qui continuent tranquillement leurs études sans se soucier des problèmes épistémologiques ni des objections soulevées par le polylogisme et l'irrationalisme. Le physicien n'attache pas d'importance au fait que quelqu'un stigmatise ses théories comme étant « bourgeoises », occidentales ou juives ; de même l'économiste devrait ignorer les détracteurs et les diffamateurs. Il devrait laisser aboyer les chiens et ne prêter aucune attention à leurs jappements. Il lui sied de se souvenir de l'aphorisme de Spinoza : « De même que la lumière manifeste correctement à la fois elle-même et les ténèbres, ainsi la vérité est à la fois mesure d'elle-même et de l'erreur. »

Toutefois, la situation n'est pas, en ce qui concerne l'économie, tout à fait la même que pour les mathématiques et les sciences naturelles. Le polylogisme et l'irrationalisme attaquent la praxéologie et l'économie. Quoiqu'ils formulent leurs thèses dans des termes généraux se référant à toutes les branches du savoir, ce sont les sciences de l'agir humain qui sont visées par eux. Ils disent que c'est une illusion de croire que la recherche scientifique puisse obtenir des résultats valables pour les gens de toute époque, race et classe sociale, et ils prennent plaisir à discréditer certaines théories physiques et biologiques qualifiées de bourgeoises ou d'occidentales. Mais quand la solution de problèmes pratiques exige d'appliquer ces doctrines diffamées, ils oublient leurs critiques. La technologie de la Russie soviétique utilise sans scrupules tous les acquis « bourgeois » en physique, chimie et biologie, exactement comme si ces connaissances étaient valables pour toutes les classes sociales. Les ingénieurs et physiciens nazis ne dédaignaient pas d'utiliser les théories, découvertes et inventions de gens de race ou nationalité « inférieures ». Le comportement des individus de toutes les races, nations, religions, groupes linguistiques et classes sociales, prouve clairement qu'ils n'adhèrent aucunement aux doctrines du polylogisme et de l'irrationalisme, pour autant qu'il s'agisse de logique, de mathématiques ou de sciences naturelles.

Mais il en va tout autrement de la praxéologie et de l'économie. Le principal motif du développement des doctrines polylogistes, historicistes et irrationalistes a été la recherche d'arguments permettant de ne pas tenir compte des enseignements de la science économique dans le choix de la politique économique. Socialistes, racistes, nationalistes et étatistes ont échoué dans leurs tentatives pour réfuter les théories des économistes et pour prouver la vérité de leurs propres pseudo-doctrines. C'est précisément cet échec qui les a poussés à nier les principes logiques et épistémologiques sur lesquels tout raisonnement humain se fonde, aussi bien dans les activités courantes que dans la recherche scientifique.

L'on ne peut se permettre d'écarter ces objections pour la seule raison que des motifs politiques les ont inspirés. Aucun savant n'a le droit de penser a priori qu'un refus de ses théories est forcément sans fondement parce que ses contradicteurs sont animés par la passion ou un préjugé partisan. Il est obligé de répondre à toute critique sans égard aux mobiles sous-jacents ni à son contexte. Il n'est pas moins inadmissible de se taire devant l'opinion souvent exprimée, que les théorèmes de l'économie seraient valables seulement sous des conditions hypothétiques qui ne sont jamais réunies dans la vie réelle, et que par conséquent ils n'ont pas d'utilité pour appréhender mentalement la réalité. Il est étrange que certaines écoles semblent approuver cette opinion, et n'en continuent pas moins à dessiner leurs courbes ou formuler leurs équations. Elles ne s'embarrassent pas de mesurer la valeur de leur raisonnement ni son rapport au monde des réalités vivantes et de l'action.

Cela est évidemment une attitude insoutenable. Le premier travail de toute recherche scientifique consiste à décrire de manière exhaustive et définir toutes les conditions et postulats, en fonction desquels ses diverses propositions s'affirment valides. C'est une erreur de prendre la physique pour modèle et schéma de la recherche économique. Mais ceux qui sont attachés à cette illusion devraient en avoir au moins appris une chose : c'est que nul physicien n'a jamais cru pouvoir rejeter hors du champ de la recherche physique l'élucidation d'une quelconque donnée préalable ou condition des théorèmes physiques. La principale question à laquelle doit répondre l'économie porte sur la relation entre les lois qu'elle formule et la réalité de l'agir humain, dont l'appréhension mentale est le but des études économiques.

Il incombe donc à l'économie d'examiner à fond l'assertion, que ses enseignements sont seulement valables pour le système capitaliste pendant la brève période libérale, déjà évanouie, de la civilisation occidentale. Aucune branche du savoir autre que l'économie n'a la responsabilité d'examiner toutes les objections soulevées, sous des points de vue divers, contestant l'utilité des formulations de la théorie économique pour l'élucidation des problèmes de l'action humaine. Le système de pensée économique doit être édifié de telle sorte qu'il soit à l'épreuve de n'importe quelle critique venant de l'irrationalisme, de l'historicisme, du panphysicisme, du behaviorisme et de toutes les variétés de polylogisme. Il est intolérable que de nouveaux arguments soient quotidiennement avancés pour démontrer que les efforts de l'économie sont absurdes et futiles, et que les économistes feignent d'ignorer tout cela.

Il ne suffit plus désormais de traiter les problèmes de l'économie dans le cadre traditionnel. Il est nécessaire d'édifier la théorie de la catallactique sur la base solide d'une théorie générale de l'agir humain, la praxéologie. Cette procédure ne la protégera pas seulement de nombreuses critiques fallacieuses, elle éclairera de nombreux problèmes qui n'ont même pas été jusqu'ici envisagés de façon adéquate, et encore moins résolus de façon satisfaisante. En particulier, il y a le problème fondamental du calcul économique.

3. La théorie économique et la pratique de l'agir humain

Il est habituel chez beaucoup de gens de reprocher à l'économie d'être arriérée. Or il est bien évident que notre théorie économique n'est pas parfaite. Il n'existe pas de perfection dans les connaissances humaines, pas plus d'ailleurs que dans n'importe quelle œuvre humaine. L'omniscience est refusée à l'homme. La théorie la plus raffinée, et qui semble satisfaire complètement notre soif de savoir, peut un jour être amendée ou supplantée par une théorie nouvelle. La science ne nous donne pas de certitude absolue et définitive. Elle nous donne assurance seulement dans les limites de nos capacités mentales et de l'état existant de la pensée scientifique. Un système scientifique est simplement une étape atteinte dans la recherche indéfiniment continuée de la connaissance. Il est forcément affecté par l'imperfection inhérente à tout effort humain. Mais reconnaître ces faits ne signifie pas que la science économique de notre temps soit arriérée. Cela veut dire seulement qu'elle est chose vivante, et vivre implique à la fois imperfection et changement.

Le reproche d'un prétendu retard est adressé à l'économie, à partir de deux points de vue différents.

Il y a d'une part certains naturalistes et physiciens qui censurent l'économie pour n'être pas une science naturelle et ne pas appliquer les méthodes et les procédures des laboratoires. C'est l'un des objets de ce traité que de réfuter les idées fallacieuses de ce genre. Dans ces remarques préliminaires, il suffit sans doute de dire quelques mots sur leur arrière-plan psychologique. Il est commun chez les gens à l'esprit étroit de critiquer tout ce par quoi les autres diffèrent d'eux-mêmes. Le chameau de la fable trouvait choquant, chez tous les autres animaux, le fait de n'avoir pas de bosse, et le Ruritanien critique le Laputanien pour n'être point Ruritanien. Le chercheur de laboratoire considère que le laboratoire est le seul cadre digne de la recherche, et que les équations différentielles sont la seule méthode saine pour exprimer les résultats de la pensée scientifique. Il est simplement incapable de voir les problèmes épistémologiques de l'agir humain. Pour lui, l'économie ne peut être rien d'autre qu'une sorte de mécanique.

Puis il y a des gens qui déclarent qu'il doit y avoir quelque chose de fautif dans les sciences sociales, puisque les conditions sociales ne donnent pas satisfaction. Les sciences naturelles ont atteint des résultats stupéfiants dans les deux ou trois dernières centaines années, et l'utilisation pratique de ces résultats a réussi à améliorer le niveau de vie général dans une mesure sans précédent. Mais, disent ces critiques, les sciences sociales ont totalement failli à la tâche de rendre plus satisfaisantes les conditions sociales. Elles n'ont pas chassé la misère et la famine, les crises économiques et le chômage, la guerre et la tyrannie. Elles sont stériles, et n'ont en rien contribué à promouvoir le bonheur et la prospérité des humains.

Ces grognons ne se rendaient pas compte que les formidables progrès des méthodes technologiques de production, et l'augmentation qui s'ensuivit dans la richesse et le bien-être, n'ont été possibles que grâce à l'application prolongée de ces politiques libérales qui ont été la mise en pratique des enseignements de la science économique. Ce furent les idées des économistes classiques, qui firent écarter les obstacles aux améliorations technologiques dressés par des lois séculaires, les habitudes et les préjugés, qui ont libéré le génie des réformateurs et des innovateurs jusqu'alors enserrés dans la camisole de force des corporations, de la tutelle gouvernementale et des pressions sociales de toute espèce. Ce furent ces idées qui abaissèrent le prestige des conquérants et des spoliateurs, et qui démontrèrent les bienfaits sociaux découlant de l'activité économique privée. Aucune des grandes inventions modernes

n'aurait pu être mise en œuvre si la mentalité de l'ère précapitaliste n'avait été entièrement démantelée par les économistes. Ce que l'on nomme communément la « révolution industrielle » a été un rejeton de la révolution idéologique opérée par les doctrines des économistes. Les économistes renversèrent les vieux axiomes : qu'il est déloyal et injuste de l'emporter sur un concurrent en produisant des biens meilleurs et moins chers ; que c'est porter atteinte à l'équité de s'écarter des méthodes traditionnelles de production ; que les machines sont un mal puisqu'elles entraînent le chômage ; que c'est l'une des tâches du gouvernement de la cité d'empêcher les hommes d'affaires efficaces de devenir riches, et de protéger les moins efficients contre la concurrence des plus efficients ; que restreindre la liberté des entrepreneurs par la contrainte gouvernementale ou par la coercition de la part d'autres pouvoirs sociaux est un moyen approprié de développer le bien-être d'une nation. L'économie politique en Grande-Bretagne et la physiocratie en France ont ouvert la voie au capitalisme moderne. Ce sont elles qui ont rendu possible le progrès des sciences naturelles appliquées, lequel a déversé sur les multitudes des avantages de tous ordres.

Ce qu'il y a de fautif dans notre temps c'est précisément l'ignorance fort répandue du rôle que ces politiques de liberté économique ont joué dans l'évolution technologique des deux cents dernières années. Les gens ont été dupes de cette idée fausse, que l'amélioration des méthodes de production aurait été contemporaine de la politique de laissez-faire par un simple hasard. Trompés par les mythes marxistes, ils considèrent l'industrialisme moderne comme résultant de l'opération de mystérieuses « force productives » qui ne dépendent en aucune manière de facteurs idéologiques. L'économie classique, croient-ils, n'a pas été un facteur de l'ascension du capitalisme, mais bien plutôt son produit, sa « superstructure idéologique », c'est-à-dire une doctrine destinée à défendre les prétentions illégitimes des exploiteurs capitalistes. Il s'ensuit que l'abolition du capitalisme, la substitution du totalitarisme socialiste à l'économie de marché et à la libre entreprise ne compromettraient pas le progrès ultérieur de la technologie. Cela, au contraire, ferait avancer le progrès technologique en supprimant les obstacles que les intérêts égoïstes des capitalistes placent sur sa route.

Le trait caractéristique de cet âge de guerres dévastatrices et de désintégration sociale est la révolte contre la science économique. Thomas Carlyle lui infligea le surnom de « science triste », et Karl Marx stigmatisa dans les économistes les valets de plume de la bourgeoisie. Des charlatans — prônant leur remède patenté et leur raccourci vers un paradis terrestre — se plaisent à railler l'économie qu'ils disent « orthodoxe » et « réactionnaire ». Des démagogues s'enorgueillissent de ce qu'ils appellent leurs victoires sur l'économie. L'homme « pratique » se vante de mépriser l'économie et d'ignorer ce qu'enseignent les « économistes de cabinet ». Les politiques économiques des dernières décennies ont été la conséquence d'une mentalité qui se gausse de n'importe quelle variante de la saine théorie économique et acclame les théories bâtardes de ses détracteurs. Ce qui s'appelle l'économie « orthodoxe » est, dans la plupart des pays, banni des universités, et virtuellement inconnu des principaux gouvernants, politiciens et écrivains. Le blâme au sujet de la situation décevante des affaires économiques ne peut assurément être dirigé contre une science que méprisent et ignorent aussi bien les dirigeants que les masses.

Il faut souligner fortement que le sort de la civilisation moderne telle que les peuples blancs l'ont développée dans les deux dernières centaines d'années est indissolublement lié au sort de la science économique. Cette civilisation a pu parvenir soudainement à l'existence parce que ces peuples étaient pénétrés des idées qui étaient l'application des enseignements de la science économique aux problèmes de

la politique économique. Elle périra inévitablement si les nations poursuivent la route où elles se sont engagées sous les incantations de doctrines rejetant la pensée économique.

Il est exact que l'économie est une science théorique et, comme telle, s'abstient de jugements de valeur. Ce n'est pas sa tâche de dire aux gens quels objectifs ils doivent se proposer d'atteindre. Elle est une science des moyens à mettre en œuvre pour la réalisation de fins choisies, et non pas, assurément, une science du choix des fins. Les décisions ultimes, l'évaluation et le choix des buts, sont au-delà du champ d'une science, quelle qu'elle soit. La science ne dit jamais à l'homme comment il doit agir ; elle montre seulement comment un homme doit agir s'il veut atteindre des objectifs déterminés.

Il semble à beaucoup de gens que cela soit vraiment bien peu de chose, et qu'une science limitée à l'investigation de *ce qui est*, une science incapable d'exprimer un jugement de valeur concernant les fins suprêmes et ultimes, soit sans importance pour la vie et l'action. Cela aussi est une erreur. Toutefois la démonstration de cette erreur-ci n'est pas un objet de ces remarques préliminaires. C'est l'un des objectifs du traité lui-même.

4. Résumé

Il fallait formuler ces remarques préliminaires afin d'expliquer pourquoi ce traité place les problèmes économiques à l'intérieur du cadre général d'une théorie générale de l'activité humaine. Au stade actuel, tant de la pensée économique que des discussions politiques concernant les problèmes fondamentaux d'organisation sociale, il n'est plus possible d'isoler l'étude des problèmes proprement catallactiques. Ces problèmes-là ne sont qu'un compartiment d'une science générale de l'agir humain, et doivent être traités comme tels.

PREMIÈRE PARTIE — L'AGIR HUMAIN

Chapitre I — L'homme en action

1. Action intentionnelle et réaction animale

L'action humaine est un comportement intentionnel. Nous pouvons dire aussi bien : l'agir est volonté mise en œuvre et transformée en processus ; c'est tendre à des fins et objectifs ; c'est la réponse raisonnée de l'ego aux stimulations et conditions de son environnement ; c'est l'ajustement conscient d'une personne à l'état de l'univers qui détermine sa vie. Des paraphrases de ce genre peuvent éclairer la définition donnée et prévenir de possibles interprétations erronées. Mais la définition même est adéquate et n'a besoin ni de complément ni de commentaire.

Le comportement conscient ou intentionnel est en contraste tranché avec le comportement inconscient, c'est-à-dire les réflexes et réactions involontaires des cellules et nerfs aux stimulations. Les gens sont parfois enclins à penser que les frontières entre le comportement conscient et les réactions involontaires des forces qui agissent à l'intérieur du corps de l'homme sont plus ou moins indéfinies. Cela est vrai seulement dans la mesure où il est parfois malaisé d'établir si un certain comportement doit être considéré comme volontaire ou comme involontaire. Mais la distinction entre le conscient et l'inconscient n'en est pas moins nette et peut être clairement déterminée.

Le comportement inconscient des organes du corps et des cellules est, pour l'*ego* qui agit, un donné au même degré que n'importe quel autre fait du monde extérieur. L'homme qui agit doit tenir compte de tout ce qui se passe dans son propre corps, tout comme des circonstances telles que le temps qu'il fait ou l'attitude de ses voisins. Il y a évidemment une marge, à l'intérieur de laquelle le comportement intentionnel a le pouvoir de neutraliser l'effet des facteurs corporels. Il est possible, dans certaines limites, de tenir le corps sous son contrôle. L'homme peut parfois réussir, à force de volonté, à surmonter un trouble de santé, à compenser telle ou telle déficience innée ou acquise de sa constitution, ou à réprimer des réflexes. Dans la mesure où cela est possible, le champ de l'action intentionnelle est élargi d'autant. Si un homme s'abstient de maîtriser la réaction involontaire des cellules et des centres nerveux alors qu'il serait en mesure de le faire, son comportement est intentionnel considéré du point de vue où nous nous plaçons.

Le domaine de notre science est l'action de l'homme, non les événements psychologiques qui aboutissent à une action. C'est précisément cela qui distingue la théorie générale de l'activité humaine, la praxéologie, de la psychologie. Le thème de la psychologie est constitué par les événements intérieurs qui aboutissent, ou peuvent aboutir, à un certain acte. Le thème de la praxéologie est l'action en tant que telle. Cela règle également la relation de la praxéologie avec le concept psycho-analytique du subconscient. La psychanalyse est aussi de la psychologie, et n'étudie pas l'action mais les forces et facteurs qui amènent un homme à un certain acte. Le subconscient psychanalytique est une catégorie psychologique, non pas praxéologique. Qu'une action découle d'une claire délibération, ou de souvenirs oubliés, de désirs réprimés qui de régions submergées, pour ainsi dire, dirigent la volonté, cela n'influe pas sur la nature de l'action. Le meurtrier, qu'une impulsion subconsciente (le « ça ») pousse vers son crime, et le névrotique, dont le comportement aberrant paraît à l'observateur

non entraîné n'avoir simplement aucun sens, agissent l'un comme l'autre ; l'un et l'autre, comme n'importe qui, poursuivent un certain objectif. C'est le mérite de la psychanalyse d'avoir démontré que même le comportement du névrotique et du psychopathe est intentionnel, qu'eux aussi agissent et poursuivent des objectifs, bien que nous qui nous considérons comme normaux et sains d'esprit, tenions pour insensé le raisonnement qui détermine leur choix, et pour contradictoires les moyens qu'ils choisissent en vue de ces fins.

Le terme « inconscient », lorsque employé en praxéologie, et les termes « subconscient » et « inconscient », tels que l'applique la psychanalyse, appartiennent à deux systèmes différents de pensée et de recherche. La praxéologie, non moins que d'autres branches du savoir, doit beaucoup à la psychanalyse. Il n'en est que plus nécessaire d'être attentif à la frontière qui sépare la praxéologie de la psychanalyse.

Agir n'est pas seulement accorder sa préférence. L'homme manifeste aussi sa préférence dans des situations où les choses et les événements sont inévitables ou crus tels. Ainsi, un homme peut préférer le soleil à la pluie et souhaiter que le soleil chasse les nuages. Celui qui simplement souhaite et espère n'intervient pas activement dans le cours des événements ni dans le profil de sa destinée. Mais l'homme qui agit choisit, se fixe un but et s'efforce de l'atteindre. De deux choses qu'il ne peut avoir ensemble, il choisit l'une et renonce à l'autre. L'action, donc, implique toujours à la fois prendre et rejeter.

Formuler des souhaits et des espoirs et annoncer une action envisagée peuvent constituer des formes de l'agir, dans la mesure où elles interviennent comme des moyens d'obtenir un certain résultat. Mais il ne faut pas les confondre avec les actions auxquelles elles se réfèrent. Elles ne sont pas identiques aux actions qu'elles énoncent, recommandent ou repoussent. L'action est chose réelle. Ce qui compte est le comportement total d'un individu, non pas ce qu'il dit d'actes envisagés et non réalisés. D'autre part, l'action doit être clairement distinguée de l'exercice d'un travail. Agir est employer des moyens pour atteindre des fins. D'ordinaire l'un des moyens employés est le travail de l'homme agissant. Mais ce n'est pas toujours le cas. Sous certaines conditions un mot suffit entièrement. Celui qui formule des ordres ou interdictions peut agir sans fournir aucun travail. Parler ou se taire, sourire ou demeurer sérieux, peuvent être des actions. Consommer et goûter un plaisir sont des actions non moins que s'abstenir de le faire alors que ce serait possible.

La praxéologie, par conséquent, ne distingue pas entre l'homme « actif » ou énergique et l'homme « passif » ou indolent. L'homme vigoureux s'efforçant industrieusement d'améliorer sa condition n'agit ni plus ni moins que l'individu léthargique qui prend paresseusement les choses comme elles viennent. Car ne rien faire et rester oisif est aussi poser un acte, cela aussi détermine le cours des événements. Dans chaque situation où il est possible à l'homme d'intervenir, qu'il intervienne ou qu'il s'abstienne est une action. Celui qui supporte ce qu'il pourrait changer agit non moins que celui qui intervient pour obtenir un autre état de choses. L'individu qui s'abstient d'influer sur le déroulement de facteurs physiologiques et instinctifs, alors qu'il le pourrait, pose ainsi une action. Agir n'est pas seulement faire mais tout autant omettre de faire ce qu'il serait possible de faire.

Nous pourrions dire que l'action est la manifestation de la volonté d'un homme. Mais cela n'ajouterait rien à notre connaissance. Car le terme volonté ne signifie rien d'autre que la faculté de choisir entre différents états de choses, de préférer l'un, d'écarter l'autre, et de se comporter conformément à la décision prise, de façon à se rapprocher de l'état de choses choisi et à s'éloigner de l'autre.

2. Les conditions préalables de l'action humaine

Nous pouvons appeler contentement ou satisfaction l'état d'un être humain qui ne déclenche et ne peut déclencher aucune action. L'homme qui agit désire fermement substituer un état de choses plus satisfaisant, à un moins satisfaisant. Son esprit imagine des conditions qui lui conviendront mieux, et son action a pour but de produire l'état souhaité. Le mobile qui pousse un homme à agir est toujours quelque sensation de gêne[1]. Un homme parfaitement satisfait de son état n'aurait rien qui le pousse à le changer. Il n'aurait ni souhaits ni désirs ; il serait parfaitement heureux. II n'agirait pas ; il vivrait simplement libre de souci.

Mais pour faire agir un homme, une gêne et l'image d'un état plus satisfaisant ne sont pas à elles seules suffisantes. Une troisième condition est requise : l'idée qu'une conduite adéquate sera capable d'écarter, ou au moins de réduire, la gêne ressentie. Si cette condition n'est pas remplie, aucune action ne peut suivre. L'homme doit se résigner à l'inévitable. Il doit se soumettre au destin.

Telles sont les conditions générales de l'action humaine. L'homme est l'être qui vit sous ces conditions-là. Il n'est pas seulement *homo sapiens*, il est tout autant *homo agens*. Les êtres nés de parents humains qui, soit dès leur naissance soit du fait de déficiences acquises, sont, sans changement possible, incapables de toute action (au sens strict du terme et non simplement dans l'acception juridique) sont pratiquement non humains. Bien que les lois et la biologie considèrent que ce sont des humains, il leur manque le caractère essentiel de l'état d'homme. Le nouveau-né non plus n'est pas un être capable d'agir. Il n'a pas encore parcouru le chemin qui va de la conception à l'entier développement de ses caractères humains. Mais au terme de cette évolution il est devenu un être agissant.

Du bonheur

Dans le langage courant, nous disons d'un homme qu'il est « heureux » quand il a réussi à atteindre ses objectifs. Une manière plus adéquate de décrire son état serait de dire qu'il est plus heureux qu'avant. Il n'y a néanmoins pas d'objection valable à un usage qui définit l'activité humaine comme la recherche du bonheur.

Cependant nous devons nous garder de méprises courantes. Le but ultime de l'action de l'homme est toujours la satisfaction d'un sien désir. Il n'y a pas d'étalon de grandeur de la satisfaction autre que les jugements de valeur individuels, lesquels diffèrent selon les individus divers, et pour un même individu d'un moment à l'autre. Ce qui fait qu'un homme se sent plus ou moins insatisfait de son état est établi par lui par référence à son propre vouloir et jugement, en fonction de ses évaluations personnelles et subjectives. Personne n'est en mesure de décréter ce qui rendrait plus heureux l'un de ses congénères.

Établir ce fait ne se rattache en aucune façon aux antithèses entre égoïsme et altruisme, entre matérialisme et idéalisme, individualisme et collectivisme, athéisme et religion. Il y a des gens dont le but unique est d'améliorer la condition de leur propre ego. Il en est d'autres chez qui la perception des ennuis de leurs semblables cause autant de gêne, ou même davantage, que leurs propres besoins. Il y a des gens qui ne désirent rien d'autre que de satisfaire leurs appétits sexuels, de manger et boire, d'avoir de belles demeures et autres choses matérielles. Mais d'autres hommes

[1] Cf. Locke, *An Essay Concerning Human Understanding*, Oxford, Ed. Fraser, 1894, I, 331-333 ; Leibniz, *Nouveaux Essais sur l'entendement humain*, Éd. Flammarion, p. 119.

attachent plus d'importance aux satisfactions couramment dites « plus élevées » et « idéales ». Il y a des individus animés d'un vif désir de conformer leurs actions aux exigences de la coopération sociale ; il y a par ailleurs des êtres réfractaires qui défient les règles de la vie en société. Il y a des gens pour qui le but suprême du pèlerinage terrestre est la préparation à une vie de béatitude. Il y a d'autres personnes qui ne croient aux enseignements d'aucune religion et qui ne leur permettent pas d'influer sur leurs actions.

La praxéologie est indifférente aux buts ultimes de l'action. Ses conclusions valent pour toute espèce d'action quelles que soient les fins visées. C'est une science des moyens, non des fins. Elle emploie le terme de bonheur en un sens purement formel. Dans la terminologie praxéologique, la proposition : le but unique de l'homme est de trouver son bonheur, est une tautologie. Cela n'implique aucune prise de position quant à l'état des choses dans lequel l'homme compte trouver le bonheur.

L'idée que le ressort de l'activité humaine est toujours quelque gêne, que son but est toujours d'écarter cette gêne autant qu'il est possible, autrement dit de faire en sorte que l'homme agissant s'en trouve plus heureux, telle est l'essence des doctrines de l'eudémonisme et de l'hédonisme. L'ataraxie épicurienne est cet état de parfait bonheur et contentement auquel toute activité humaine tend sans jamais l'atteindre entièrement. En regard de l'ampleur extrême de cette notion, il importe assez peu que nombre de représentants de cette philosophie aient méconnu le caractère purement formel des notions de *douleur* et de *plaisir*, et leur aient donné un sens matériel et charnel. Les écoles théologiques, mystiques et autres fondées sur une éthique hétéronome n'ont pas ébranlé le fondement essentiel de l'épicurisme, car elles n'ont pu lui opposer d'autre objection que d'avoir négligé les plaisirs dits « plus élevés » et « plus nobles ». Il est vrai que les écrits de beaucoup de champions antérieurs de l'eudémonisme, de l'hédonisme et de l'utilitarisme prêtent le flanc à de fausses interprétations sur quelques points. Mais le langage des philosophes modernes, et plus encore celui des économistes modernes, est si précis et si explicite qu'aucune méprise ne peut se produire.

Instincts et impulsions

L'on n'accroît pas l'intelligibilité des problèmes fondamentaux de l'action humaine par les méthodes de la sociologie des instincts. Cette école classifie les divers objectifs concrets de l'activité humaine et assigne pour mobile à chacune de ces classes un instinct particulier. L'homme apparaît comme un être poussé par divers instincts et dispositions innés. Il est supposé acquis que cette explication démolit une fois pour toutes les odieuses doctrines de l'économie et de l'éthique utilitarienne. Néanmoins Feuerbach a déjà noté justement que tout instinct est un instinct de bonheur[1]. La méthode de la psychologie des instincts et de la sociologie des instincts consiste en une classification arbitraire des buts immédiats de l'action, chacun se trouvant hypostasié. Alors que la praxéologie dit que le but d'une action est d'écarter une certaine gêne, la psychologie des instincts dit que c'est la satisfaction d'une exigence instinctive.

Nombre de protagonistes de l'école instinctive sont convaincus qu'ils ont prouvé que l'action n'est pas déterminée par la raison, mais qu'elle a sa source dans les profondeurs insondées de forces innées, de pulsions, d'instincts et de dispositions qui sont inaccessibles à toute élucidation rationnelle. Ils sont certains d'avoir réussi à

[1] Cf. Feuerbach, *Sämmtliche Werke*, Stuttgart, Éd. Bolin und Jodl, 1907, X, 231.

démontrer le caractère superficiel du rationalisme et ils dénigrent l'économie comme « un tissu de fausses conclusions déduites de fausses hypothèses psychologiques »[1]. Cependant, le rationalisme, la praxéologie et l'économie ne traitent pas des ultimes ressorts et objectifs de l'action, mais des moyens mis en œuvre pour atteindre des fins recherchées. Quelque insondables que soient les profondeurs d'où émergent une impulsion ou un instinct, les moyens qu'un homme choisit pour y satisfaire sont déterminés par une considération raisonnée de la dépense et du résultat. [2]

Qui agit sous une impulsion émotionnelle, agit quand même. Ce qui distingue une action émotionnelle des autres actions est l'évaluation de l'apport et du rendement. Les émotions modifient l'ordre des évaluations. Enflammé de passion, l'homme voit le but plus désirable, et le prix à payer moins lourd, qu'il ne les verrait de sang-froid. Les hommes n'ont jamais douté que, même dans un état émotionnel, les moyens et les fins sont pesés les uns par rapport aux autres, et qu'il est possible d'influer sur le résultat de cette délibération en rendant plus coûteux de céder à l'impulsion passionnelle. Punir plus modérément les actes criminels lorsqu'ils ont été commis dans un état d'exaltation émotionnelle ou d'intoxication revient à encourager de tels excès. La menace de pénalités sévères ne laisse pas de dissuader même des gens poussés par une passion apparemment irrésistible.

Nous interprétons le comportement animal en supposant que l'animal cède à l'impulsion qui prévaut momentanément. Observant qu'il se nourrit, cohabite, attaque d'autres animaux ou les hommes, nous parlons de ses instincts de nutrition, de reproduction et d'agression. Nous admettons que de tels instincts sont innés et exigent péremptoirement satisfaction.

Mais c'est différent avec l'homme. L'homme n'est pas un être qui ne puisse faire autrement que céder à l'impulsion qui réclame satisfaction avec le plus d'urgence. C'est un être capable de discipliner ses instincts, émotions et impulsions ; il peut raisonner son comportement. Il renonce à satisfaire une impulsion brûlante afin de satisfaire d'autres désirs. Il n'est pas la marionnette de ses appétits. Un homme ne s'empare pas de toute femme qui éveille ses sens, et il ne dévore pas toute nourriture qui lui plaît ; il ne se jette pas sur tout congénère qu'il souhaiterait tuer. Il échelonne ses aspirations et ses désirs dans un ordre déterminé, il choisit ; en un mot, il agit. Ce qui distingue l'homme des bêtes est précisément qu'il ajuste ses comportements par délibération. L'homme est l'être qui a des inhibitions, qui peut dominer ses impulsions et désirs, qui a la force de réprimer ses désirs instinctifs et ses impulsions.

Il peut arriver qu'une impulsion émerge avec une telle véhémence qu'aucun désavantage, probable si l'individu lui donne satisfaction, ne lui apparaisse assez grand pour l'en empêcher. Dans ce cas encore, il choisit. L'homme décide de céder au désir considéré. [3]

3. L'action humaine comme donné ultime

De temps immémorial les hommes ont été animés du désir de connaître la cause première, la source de toutes choses et de tout changement, la substance ultime d'où tout émane et qui est la cause d'elle-même. La science est plus modeste. Elle est

[1] Cf. William McDougall, *An Introduction to Social Psychology*, 14e éd., Boston, 1921, p. 11.

[2] Cf. Mises, *Epistemological Problems of Economics*, traduit par G. Reisman, New York, 1960, p. 52 et suiv.

[3] Dans les cas de ce genre, un rôle important est joué par cette circonstance, que les deux satisfactions en cause — celle attendue si l'on cède à l'impulsion, et celle que l'on tirerait d'éviter les conséquences indésirables du consentement ne sont pas simultanées. Voir ci-dessous, pp. 381 à 390.

consciente des limites de l'esprit humain et de la quête du savoir humain. Elle vise à remonter de tout phénomène à sa cause. Mais elle comprend que ces efforts doivent nécessairement se heurter à des murs insurmontables. Il y a des phénomènes qu'on ne peut analyser et rattacher en amont à d'autres phénomènes. Ce sont des donnés ultimes. Le progrès de la recherche scientifique peut réussir à montrer que quelque chose antérieurement considéré comme donné ultime, peut être réduit à des composantes. Mais il y aura toujours quelque phénomène irréductible et rebelle à l'analyse, quelque donné ultime.

Le monisme enseigne qu'il n'y a qu'une seule substance ultime ; le dualisme en compte deux, le pluralisme un plus grand nombre. Il est sans profit de se quereller sur ces problèmes. De telles disputes métaphysiques n'ont pas de terme possible. L'état actuel de nos connaissances ne fournit pas les moyens de les résoudre par une réponse que tout homme raisonnable soit forcé de juger satisfaisante.

Le monisme matérialiste affirme que les pensées et volitions humaines sont le produit du fonctionnement d'organes du corps, les cellules du cerveau et les nerfs. La pensée humaine, la volonté, l'action résultent uniquement de processus matériels qui seront un jour complètement expliqués par les méthodes de la recherche physique et chimique. Cela aussi est une hypothèse métaphysique, bien que ceux qui le soutiennent le tiennent pour une vérité scientifique inébranlable et indéniable.

Diverses doctrines ont été avancées pour expliquer la relation entre l'esprit et le corps. Ce ne sont que des suppositions sans référence aucune à des faits observés. Tout ce qui peut être dit avec certitude est qu'il y a des rapports entre processus mentaux et processus physiologiques. Sur la nature et le fonctionnement de cette connexion, nous ne savons, au mieux, que très peu de chose.

Ce que nous constatons en fait de jugements de valeur et d'actions d'hommes ne se prête pas à une analyse qui les dépasse. Nous pouvons honnêtement admettre ou croire qu'ils sont absolument liés à leurs causes et conditionnés par elles. Mais dès lors que nous ne savons pas comment les faits externes — physiques et physiologiques — produisent dans l'esprit humain des pensées déterminées et des volitions conduisant à des actes concrets, nous devons prendre acte d'un insurmontable *dualisme méthodologique*. Dans l'état actuel de nos connaissances, les thèses fondamentales du positivisme, du monisme et du panphysicisme sont simplement des postulats métaphysiques dépourvus de toute base scientifique et dénués à la fois de signification et d'utilité pour la recherche scientifique. La raison et l'expérience nous montrent deux règnes séparés : le monde extérieur des phénomènes physiques, chimiques et physiologiques, et le monde intérieur de la pensée, du sentiment, du jugement de valeur, et de l'action guidée par l'intention. Aucune passerelle ne relie — pour autant que nous le voyions aujourd'hui — ces deux sphères. Des événements extérieurs identiques provoquent parfois des réponses humaines différentes, et des événements extérieurs différents provoquent parfois la même réponse humaine. Nous ne savons pas pourquoi.

En face de cet état de choses nous ne pouvons que nous abstenir de juger les thèses fondamentales du monisme et du matérialisme. Nous pouvons croire ou ne pas croire que les sciences naturelles parviendront un jour à expliquer la production d'idées, de jugements de valeur et d'actions déterminés, de la même manière qu'elles expliquent la production d'un composé chimique comme le résultat nécessaire et inévitable d'une certaine combinaison d'éléments. Tant que nous n'en sommes pas là, nous sommes forcés d'acquiescer à un dualisme méthodologique.

L'agir humain est l'un des agencements par lesquels le changement intervient. C'est un élément de l'activité et du devenir cosmiques. Par conséquent c'est légiti-

ment un objet d'étude scientifique. Puisque — à tout le moins dans les conditions actuelles — nous ne pouvons le rattacher à ses causes, il doit être considéré comme un donné ultime et être étudié comme tel.

Il est vrai que les changements produits par l'activité humaine ne sont qu'insignifiants en comparaison des effets du fonctionnement des grandes forces cosmiques. Du point de vue de l'éternité et de l'univers infini l'homme n'est qu'un point infinitésimal. Mais pour l'homme, l'action humaine et ses vicissitudes sont ce qui compte réellement. L'action est l'essence de sa nature et de son existence, ses moyens de préserver sa vie et de se hausser au-dessus du niveau des animaux et des végétaux. Si périssables et évanescents que soient les efforts humains, pour l'homme et pour la science humaine ils sont d'une importance primordiale.

4. Rationalité et irrationalité, subjectivisme et objectivité de la recherche praxéologique

L'agir humain est nécessairement toujours rationnel. Le terme « action rationnelle » est ainsi pléonastique et doit être évité comme tel. Lorsqu'on les applique aux objectifs ultimes d'une action, les termes rationnel et irrationnel sont inappropriés et dénués de sens. La fin ultime de l'action est toujours la satisfaction de quelque désir de l'homme qui agit. Comme personne n'est en mesure de substituer ses propres jugements de valeur à ceux de l'individu agissant, il est vain de porter un jugement sur les buts et volitions de quelqu'un d'autre. Aucun homme n'est compétent pour déclarer que quelque chose rendrait un homme plus heureux ou moins insatisfait. Le critiqueur tantôt nous dit ce qu'il croit qu'il prendrait pour objectif s'il était à la place de l'autre ; tantôt, faisant allègrement fi dans son arrogance dictatoriale de ce que veut et désire son semblable, il décrit l'état du critiqué qui serait le plus avantageux pour le critiqueur lui-même.

Il est courant de qualifier d'irrationnelle une action qui, renonçant à des avantages « matériels » et tangibles, vise à obtenir des satisfactions « idéales » ou « supérieures ». Dans ce sens les gens disent par exemple — parfois avec approbation, parfois avec désapprobation — qu'un homme qui sacrifie sa vie, sa santé, ou la richesse, à la poursuite de biens d'un ordre « plus élevé » — comme la fidélité à ses convictions religieuses, philosophiques et politiques, ou la liberté et l'épanouissement de sa nation — est motivé par des considérations irrationnelles. Toutefois, l'effort qui tend à ces fins supérieures, n'est ni moins ni plus rationnel ou irrationnel que la poursuite des autres objectifs humains. C'est une erreur de penser que le désir de se procurer de quoi répondre aux nécessités élémentaires de la vie et de la santé soit plus rationnel, plus naturel, ou plus justifié que la recherche d'autres biens ou agréments. Il est vrai que l'appétit de nourriture ou de chaleur est commun aux hommes et aux autres mammifères, et qu'en règle générale un homme qui manque de nourriture et d'abri concentre ses efforts sur la satisfaction de ces besoins impérieux et ne se soucie guère d'autres choses. L'impulsion à vivre, à préserver sa propre existence, et à tirer parti de toute occasion de renforcer ses propres énergies vitales, est un trait foncier de la vie, présent en tout être vivant. Cependant, céder à cette impulsion n'est pas — pour l'homme — une irrésistible nécessité.

Alors que tous les autres animaux sont inconditionnellement conduits par l'impulsion de préserver leur propre vie et par l'impulsion de prolifération, l'homme a le pouvoir de maîtriser même ces impulsions-là. Il peut dominer tant ses désirs sexuels que son vouloir-vivre, il peut renoncer à sa vie lorsque les conditions auxquelles il lui faudrait absolument se soumettre pour la conserver lui semblent

intolérables. L'homme est capable de mourir pour une cause, ou de se suicider. Vivre est, pour l'homme, un choix résultant d'un jugement de valeur.

Il en va de même quant au désir de vivre dans l'opulence. L'existence même d'ascètes et d'hommes qui renoncent aux gains matériels pour prix de la fidélité à leurs convictions, du maintien de leur dignité et de leur propre estime, est la preuve que la recherche d'agréments plus tangibles n'est pas inévitable, mais au contraire le résultat d'un choix. Bien entendu, l'immense majorité préfère la vie à la mort et la richesse à la pauvreté.

Il est arbitraire de considérer la seule satisfaction des besoins du corps, des exigences physiologiques, comme « naturelle » et par conséquent « rationnelle », le reste étant « artificiel » et donc « irrationnel ». C'est la note caractéristique de la nature humaine, que ce fait : l'homme ne cherche pas seulement nourriture, abri et cohabitation comme tous les autres animaux, mais tend aussi à d'autres sortes de satisfactions. L'homme a des désirs et des besoins que nous pouvons appeler « plus élevés » que ceux qui lui sont communs avec les autres mammifères[1].

Lorsqu'il s'agit des moyens employés pour atteindre des fins, les termes de rationnel et irrationnel impliquent un jugement de valeur sur l'opportunité et sur l'adéquation du procédé appliqué. Le critiqueur approuve ou désapprouve la méthode, selon que le moyen est ou n'est pas le plus adapté à la fin considérée. C'est un fait que la raison humaine n'est pas infaillible, et que l'homme se trompe souvent dans le choix et l'application des moyens. Une action non appropriée à la fin poursuivie échoue et déçoit. Une telle action est contraire à l'intention qui la guide, mais elle reste rationnelle, en ce sens qu'elle résulte d'une délibération — raisonnable encore qu'erronée — et d'un essai — bien qu'inefficace — pour atteindre un objectif déterminé. Les médecins qui, il y a cent ans, employaient pour le traitement du cancer certains procédés que nos docteurs contemporains rejettent, étaient — du point de vue de la pathologie de notre temps — mal instruits et par là inefficaces. Mais ils n'agissaient pas irrationnellement ; ils faisaient de leur mieux. Il est probable que dans cent ans les médecins à venir auront à leur portée d'autres méthodes plus efficaces pour traiter ce mal. Ils seront plus efficaces, mais non plus rationnels que nos praticiens.

Le contraire de l'action n'est pas un *comportement irrationnel*, mais une réponse réflexe à des stimulations, déclenchée par les organes du corps et par des instincts qui ne peuvent être contrôlés par un acte de volonté de la personne considérée. Une même stimulation peut, sous certaines conditions, avoir pour réponse à la fois un phénomène réflexe et une action. Si un homme absorbe un poison, les organes répondent en mettant en œuvre leurs forces de défense par antidotes ; en outre, l'action peut intervenir en appliquant un contrepoison.

Concernant le problème de l'antithèse rationnel/irrationnel, il n'y a pas de différence entre les sciences naturelles et les sciences sociales. La science est, et doit être, toujours rationnelle. Elle est un effort pour réaliser une saisie mentale des phénomènes de l'univers, grâce à un arrangement systématique de l'entièreté des connaissances disponibles. Toutefois, comme on l'a remarqué plus haut, l'analyse des objets de connaissance en leurs éléments constitutifs doit, tôt ou tard et inévitablement, atteindre un point où cette analyse ne peut plus avancer. L'esprit humain n'est même pas capable de concevoir un genre de savoir qui ne soit pas borné par un donné ultime inaccessible à toute analyse et réduction supplémentaire. La méthode

[1] Sur les erreurs qui vicient la loi d'airain des salaires, voir plus loin pp. 633 et suiv. ; sur le malentendu à propos de la théorie de Malthus, voir plus loin pp. 703 à 708.

scientifique qui porte l'esprit jusqu'à ce point-là est entièrement rationnelle. Le donné ultime peut être qualifié de fait irrationnel.

Il est de mode, de nos jours, de reprocher aux sciences sociales d'être purement rationnelles. L'objection la plus populaire élevée contre la science économique consiste à dire qu'elle néglige l'irrationnel de la vie et de la réalité, qu'elle essaie de faire entrer de force dans des schémas rationnels desséchés et des abstractions exsangues l'infinie variété des phénomènes. On ne peut imaginer censure plus absurde. Comme toute branche du savoir, l'économie va aussi loin que peuvent la porter des méthodes rationnelles. Puis elle s'arrête en établissant le fait qu'elle rencontre un donné ultime, c'est-à-dire un phénomène qu'il n'est pas possible — du moins en l'état actuel de nos connaissances — d'analyser plus avant[1].

Les enseignements de la praxéologie et de l'économie sont valables pour toutes les actions d'hommes, sans égard à leurs motifs sous-jacents, à leurs causes et leurs buts. Les ultimes jugements de valeur et les ultimes objectifs de l'action humaine sont des données absolues pour toute espèce d'étude scientifique ; ils ne sont pas susceptibles d'analyse plus poussée. La praxéologie s'occupe des voies et moyens choisis en vue de ces objectifs ultimes. Son objet, ce sont les moyens, non les fins.

En ce sens, nous parlons du subjectivisme de la science générale de l'activité humaine. Elle prend pour données les fins ultimes choisies par l'homme agissant, elle est entièrement neutre à leur égard, elle s'abstient de porter aucun jugement de valeur. Le seul critère qu'elle applique est de savoir si oui ou non les moyens adoptés sont propres à conduire aux fins visées. Si l'eudémonisme dit bonheur, si l'utilitarisme et l'économie parlent d'utilité, nous devons entendre ces termes d'une façon subjectiviste, c'est-à-dire comme cela que vise l'homme agissant parce qu'à ses yeux cela est désirable. C'est dans ce formalisme que consiste le progrès du sens moderne de l'eudémonisme, de l'hédonisme et de l'utilitarisme, par opposition à leur signification matérielle antérieure ; et de même le progrès de la théorie subjectiviste moderne de la valeur, par opposition à la théorie objectiviste de la valeur telle que l'exposa la théorie classique de l'économie politique. En même temps c'est dans ce subjectivisme que réside l'objectivité de notre science. Parce qu'elle est subjectiviste et prend les jugements de valeur de l'homme agissant comme des données ultimes, non susceptibles d'examen critique plus poussé, elle est en elle-même à l'abri des heurts de partis et factions, elle est indifférente aux conflits de toutes les écoles dogmatiques et doctrines éthiques, elle est dénuée de préférences, d'idées préconçues et de préjugés, elle est universellement valable, et absolument, simplement, humaine.

5. La causalité comme présupposé de l'action

L'homme est en mesure d'agir parce qu'il est doté de la faculté de découvrir des relations de causalité, qui déterminent le changement et le devenir dans l'univers. Agir requiert et implique comme acquise la catégorie de causalité. Seul un homme qui voit le monde dans la perspective de la causalité est apte à agir. Dans ce sens, nous pouvons dire que la causalité est une catégorie de l'action. La catégorie *moyens et fins* présuppose la catégorie *cause et effet*. Dans un monde sans causalité, sans régularité de phénomènes, il n'y aurait pas de champ ouvert au raisonnement de l'homme et à l'agir humain. Un tel monde serait un chaos, et l'homme y serait impuissant à trouver

[1] Nous verrons plus tard (pp. 53 à 63) comment les sciences sociales empiriques traitent du donné ultime.

repères et orientation. L'homme n'est même pas capable d'imaginer ce que serait un tel univers de désordre.

Là où l'homme ne voit pas de relation causale, il ne peut agir. Cette proposition n'est pas réversible. Même lorsqu'il connaît la relation causale qui est impliquée, l'homme ne peut agir s'il n'est pas en mesure d'influer sur la cause.

L'archétype de la recherche de causalité fut : où et comment puis-je intervenir pour détourner le cours des événements, par rapport à ce que serait ce cours si je n'intervenais pour le diriger d'une façon qui convienne mieux à mes souhaits ? Dans cet état d'esprit, l'homme se pose la question qui, ou quoi, est au fond des choses ? Il cherche la régularité et la « loi », parce qu'il veut intervenir. C'est plus tard seulement que cette recherche a été interprétée plus extensivement par la métaphysique, comme une recherche de la cause première de l'être et de l'exister. Il a fallu des siècles pour ramener ces idées exagérées et débridées à la question plus modeste, de savoir où chacun doit intervenir, ou être en mesure d'intervenir, pour atteindre tel ou tel but.

Le traitement accordé au problème de la causalité dans les dernières décennies a été, du fait d'une confusion provoquée par quelques éminents physiciens, plutôt décevant. Nous pouvons espérer que ce chapitre déplaisant de l'histoire de la philosophie servira à mettre en garde les philosophes à venir.

Il y a des changements dont les causes sont, au moins actuellement, inconnues de nous. Parfois nous parvenons à acquérir une connaissance partielle, de sorte que nous puissions dire : dans 70 % de tous les cas, A a pour effet B, dans les autres cas, l'effet est C, ou même D, E, F, etc. Afin de remplacer cette information fragmentaire par une connaissance plus précise il serait nécessaire de subdiviser A en ses éléments. Tant que cela n'est pas réalisé, nous devons nous contenter de ce qu'on appelle une loi statistique. Mais cela n'affecte pas la signification praxéologique de la causalité. Une ignorance totale ou partielle dans certains domaines n'abroge pas la catégorie de causalité.

Les problèmes philosophiques, épistémologiques et métaphysiques de la causalité et de l'induction imparfaite sont hors du champ de la praxéologie. Nous devons simplement établir le fait qu'afin d'agir, l'homme doit connaître la relation causale entre les événements, processus ou états de choses. Et c'est seulement dans la mesure où il connaît cette relation, que son action peut atteindre le but qu'il se propose. Nous avons pleinement conscience qu'en affirmant cela, nous tournons en rond. Car la preuve que nous avons saisi une relation causale est fournie seulement par le fait que l'action guidée par cette compréhension aboutit au résultat qui en était escompté. Mais nous ne pouvons éviter ce cercle vicieux parce que précisément la causalité est une catégorie de l'action. Et parce qu'elle est une telle catégorie, la praxéologie ne peut faire autrement que porter en partie son attention sur ce problème philosophique fondamental.

6. L'alter ego

Si nous acceptons de prendre le terme de causalité dans son sens le plus large, la téléologie peut être dite une variété de recherche sur la causalité. Les causes finales sont avant tout des causes. La cause d'un événement est vue comme une action ou quasi-action visant une certaine fin.

L'homme primitif et l'enfant, dans une attitude naïvement anthropomorphique, considèrent l'un et l'autre comme tout à fait plausible que tout changement ou événement soit le résultat de l'action d'un être agissant de la même manière qu'eux-mêmes. Ils croient que les animaux, les plantes, les montagnes, les rivières et fon-

taines, même les pierres et les corps célestes sont comme eux-mêmes, des êtres sentant, voulant et agissant. C'est seulement à un stade plus tardif de son développement culturel, que l'homme renonce à ces idées animistes et leur substitue la vue mécaniste du monde. Le mécanicisme s'avère un principe de conduite si satisfaisant que finalement les gens le croient susceptible de résoudre tous les problèmes de la pensée et de la recherche scientifique. Le matérialisme et le panphysicisme proclament le mécanicisme l'essence de tout savoir, et les méthodes expérimentales et mathématiques des sciences naturelles le seul mode scientifique de pensée. Tous les changements doivent être compris comme des mouvements soumis aux lois de la mécanique.

Les champions du mécanicisme ne se soucient pas des problèmes encore non résolus de la base épistémologique et logique des principes de causalité et d'induction imparfaite. À leurs yeux, ces principes sont sains puisqu'ils donnent satisfaction. Le fait que les expériences en laboratoire produisent les résultats prédits par les théories, et que dans les usines les machines marchent de la façon prévue par la technologie, prouve, disent-ils, la validité des méthodes et conclusions de la science naturelle moderne. Admettant que la science ne peut nous donner la vérité — et qui sait ce que signifie réellement ce mot de vérité ? — à tout le moins il est certain que cela marche et nous conduit au succès.

Mais c'est précisément quand nous acceptons ce point de vue pragmatique que le vide du dogme panphysiciste devient manifeste. La science, comme on l'a noté plus haut, n'a pas réussi à résoudre les problèmes des relations de l'esprit et du corps. Les panphysicistes ne peuvent assurément soutenir que les procédures qu'ils prônent aient jamais réussi dans le domaine des relations inter-humaines et des sciences sociales. Mais il est hors de doute que le principe selon lequel un ego se comporte avec tout être humain comme si cet autre était un être pensant et agissant semblable à lui-même, a fait la preuve de son utilité à la fois dans la vie pratique et dans la recherche scientifique. On ne peut nier que cela fonctionne effectivement.

Il est indubitable que l'habitude de considérer les autres hommes comme des êtres qui pensent et agissent comme moi, l'ego, s'est avérée pratique ; d'autre part, il semble tout à fait irréalisable d'obtenir une vérification pragmatique du même genre, pour le postulat qui demande qu'on les traite comme les objets des sciences naturelles. Les problèmes épistémologiques posés par la compréhension du comportement d'autrui ne sont pas moins compliqués que ceux de la causalité et de l'induction incomplète. On peut admettre qu'il est impossible de fournir la preuve irréfutable des propositions telles que : ma logique est la logique de tous les autres hommes, et de toute façon absolument la seule logique humaine ; mes catégories de l'action sont les catégories d'action de tous les autres hommes, et de toute façon absolument les catégories de tout agir humain. Toutefois, les pragmatistes doivent se rappeler que ces propositions donnent satisfaction à la fois en pratique et dans la science, et le positiviste ne doit pas négliger le fait que lorsqu'il s'adresse à ses semblables il présume — tacitement et implicitement — la validité intersubjective de la logique et par là, la réalité de la sphère de pensée et d'action de l'autre ego, la réalité de son caractère éminent d'homme[1].

Penser et agir sont les traits spécifiquement humains de l'homme. Ils sont propres à tous les êtres humains. Ils sont, à part l'appartenance à l'espèce zoologique *homo sapiens*, la marque caractéristique de l'homme en tant qu'homme. Ce n'est pas le rayon de la praxéologie que d'approfondir la relation entre penser et agir. Pour la praxéologie il suffit d'établir le fait qu'il n'y a qu'une seule logique qui soit intelligible à l'esprit humain, et qu'il y a un seul mode d'action qui soit humain et compréhensible

[1] Cf. Alfred Schütz, *Der sinnhafte Aufbau der sozialen Well*, Vienne, 1932, p. 18.

à l'esprit humain. S'il y a ou s'il peut y avoir quelque part d'autres êtres — surhumains ou sous-humains — qui pensent et agissent d'autre manière, cela est hors de l'atteinte de l'esprit humain. Nous devons restreindre nos entreprises à l'étude de l'agir humain.

Cet agir humain qui est inextricablement lié au penser humain est conditionné par la nécessité logique. Il est impossible à l'esprit humain de concevoir des relations logiques qui soient opposées à la structure logique de notre esprit. Il est impossible à l'esprit humain de concevoir un mode d'action dont les catégories différeraient de celles qui déterminent nos propres actions.

L'homme ne dispose que de deux principes pour saisir mentalement la réalité, à savoir ceux de la téléologie et de la causalité. Ce qui ne peut être ramené sous l'une ou sous l'autre de ces catégories est absolument caché pour l'esprit de l'homme. Un événement qui ne peut être interprété grâce à l'un ou l'autre de ces deux principes est pour l'homme inconcevable et mystérieux. Le changement peut être compris comme le résultat ou bien de la causalité mécaniste, ou bien du comportement intentionnel ; pour l'homme il n'y a pas de troisième voie praticable[1]. Il est vrai, comme on l'a déjà mentionné, que la téléologie peut être considérée comme une variété de causalité. Mais établir ce fait n'annule pas la différence essentielle entre les deux catégories.

La vue panmécaniciste du monde est vouée à un monisme méthodologique ; elle ne reconnaît que la seule causalité mécaniciste parce qu'elle attribue à celle-ci uniquement toute valeur cognitive, ou au moins une valeur cognitive plus élevée qu'à la téléologie. C'est là une superstition métaphysique. Les deux principes de cognition — causalité et téléologie — sont, du fait des limitations de la raison humaine, imparfaits et n'apportent pas de connaissance ultime. La causalité conduit à remonter à l'infini un enchaînement que la raison ne peut jamais achever. La téléologie est mise en défaut dès que la question est posée de savoir qu'est-ce qui meut le premier moteur. Chacune des deux méthodes s'arrête court devant un donné absolu qui ne peut être analysé et interprété. Le raisonnement et la recherche scientifique ne peuvent jamais fournir le total contentement de l'esprit, la certitude apodictique, et la parfaite connaissance de toutes choses. Celui qui cherche cela doit s'adresser à la foi et essayer d'apaiser sa conscience en embrassant une croyance ou une doctrine métaphysique.

Si nous ne franchissons pas les bornes du domaine de la raison et de l'expérience, nous ne pouvons éviter de reconnaître que les hommes, nos semblables, agissent. Nous n'avons pas le droit de méconnaître ce fait pour nous attacher à un parti pris à la mode et à une opinion arbitraire. L'expérience quotidienne prouve non seulement que la seule méthode adéquate pour étudier les conditions de notre environnement non humain est fournie par la catégorie de causalité ; elle ne prouve pas moins de façon convaincante que nos congénères sont des êtres qui agissent, ainsi que nous sommes nous-mêmes. Pour comprendre ce qu'est l'action il n'y a qu'un seul schéma d'interprétation et d'analyse utilisable : à savoir celui fourni par la connaissance et l'analyse de notre propre comportement intentionnel.

Le problème de l'étude et analyse de l'agir des autres gens n'est en aucune façon lié au problème de l'existence d'une *âme*, ou d'une *âme immortelle*. Dans la mesure où les objections de l'empirisme, du béhaviorisme et du positivisme s'adressent à une quelconque variante de la théorie de l'âme, ces objections n'ont rien qui puisse servir à notre problème. La question que nous avons à traiter est de savoir s'il est possible de saisir intellectuellement ce qu'est l'agir humain, si l'on refuse de l'entendre comme un comportement chargé de signification et d'intention, qui vise à atteindre des fins

[1] Cf. Karel Engliš, *Begründung der Teleologie als Form des empirischen Erkennens*, Brünn, 1930, pp. 15 et suiv.

déterminées. Béhaviorisme et positivisme veulent appliquer les méthodes des sciences naturelles empiriques à la réalité de l'activité humaine. Ils l'interprètent comme la réponse à des stimuli. Mais ces stimuli eux-mêmes ne sont pas susceptibles de description suivant les méthodes des sciences naturelles. Tout essai de les décrire doit nécessairement se référer à la signification que les hommes agissants leur attachent. Nous pouvons appeler le fait d'offrir une marchandise à l'achat un « stimulus ». Mais ce qui est essentiel à une telle offre et la distingue d'autres offres ne peut être décrit sans pénétrer dans la signification que les parties à l'acte attribuent à la situation. Aucun artifice dialectique ne saurait évaporer le fait que l'homme est poussé par l'intention d'atteindre certains objectifs. C'est le comportement intentionnel — c'est-à-dire l'action — qui est la matière d'étude pour notre science. Nous ne pouvons aborder notre sujet si nous négligeons la signification que l'homme agissant attache à la situation, c'est-à-dire à un état donné des affaires, et à son propre comportement à l'égard de cette situation.

Il ne convient pas que le physicien recherche des causes finales, parce que rien n'indique que les événements qui sont le sujet d'étude de la physique doivent être interprétés comme le résultat des actions d'un être visant un objectif à la manière humaine. Il ne convient pas non plus que le praxéologiste omette de tenir compte de l'effet de la volition et de l'intention de l'être qui agit ; ce sont indubitablement des données de fait. S'il l'omettait, il cesserait d'étudier l'agir humain. Très souvent — mais non toujours — les événements en question peuvent être examinés à la fois du point de vue de la praxéologie et de celui des sciences naturelles. Mais quelqu'un qui examine ce qui se passe dans un coup de feu au point de vue physique et chimique n'est pas un praxéologiste. Il néglige précisément les problèmes que cherche à élucider la science du comportement intentionnel de l'homme.

De l'effet bénéfique des instincts

La démonstration du fait qu'il y a seulement deux voies d'approche ouvertes à la recherche humaine, la causalité ou la téléologie, est fournie par les problèmes qui se présentent à propos de l'effet bénéfique des instincts. Il y a des types de comportement qui, d'une part ne peuvent être entièrement interprétés par les méthodes causales des sciences naturelles, mais d'autre part ne peuvent être considérés comme l'action intentionnelle propre à l'homme. Afin de saisir un comportement de ce genre, nous sommes forcés de recourir à un artifice. Nous lui assignons le caractère d'une quasi-action ; nous parlons d'instincts bénéfiques.

Nous observons deux choses : la première est la tendance inhérente à un organisme vivant, qui répond à un stimulus selon un schéma constant, et la deuxième, les effets favorables de ce genre de comportement sur le développement ou la préservation des forces vitales de cet organisme. Si nous étions en mesure d'interpréter ce comportement comme résultant de la poursuite intentionnelle de certains objectifs, nous l'appellerions action et l'étudierions selon les modes téléologiques de la praxéologie. Mais comme nous n'avons décelé aucune trace d'un esprit conscient derrière ce comportement, nous supposons qu'un facteur inconnu — nous l'appelons *instinct* — a été opératif. Nous disons que l'instinct dirige un comportement animal quasi intentionnel et des réponses inconscientes mais néanmoins bénéfiques des muscles et nerfs chez l'homme. Cependant, le simple fait que nous hypostasions l'élément inexpliqué de ce comportement comme une force que nous nommons instinct, n'élargit point notre connaissance. Nous ne devons jamais oublier que ce mot

d'instinct n'est rien de plus qu'un repère indiquant le point au-delà duquel nous sommes incapables, jusqu'à présent du moins, de pousser notre examen scientifique.

La biologie a réussi à découvrir une explication « naturelle » — c'est-à-dire mécaniciste — pour nombre de processus qui jadis étaient attribués aux effets des instincts. Néanmoins de nombreux autres sont restés, qui ne peuvent être interprétés comme des réponses mécaniques ou chimiques à des stimuli mécaniques ou chimiques. Les animaux manifestent des attitudes qui ne peuvent être comprises autrement qu'en supposant qu'un facteur directif est intervenu.

Le propos du béhaviorisme d'étudier l'agir humain de l'extérieur par les méthodes de la psychologie animale est illusoire. Dès l'instant où le comportement animal va au-delà de simples processus physiologiques, tels que la respiration et le métabolisme, il ne peut être interprété qu'en recourant aux concepts de signification développés par la praxéologie. Le behavioriste aborde l'objet de ses investigations avec les notions humaines d'objectif et de réussite. Il applique inconsciemment à son sujet d'études les concepts humains de profitabilité et de nocivité. Il se cache à lui-même la vérité en excluant toute référence verbale à la conscience des situations et à l'intention d'obtenir un résultat. En fait, son esprit cherche partout les finalités, et il mesure toute attitude avec l'étalon d'une notion confuse de profitabilité. La science du comportement humain — au-delà de ce qui relève de la physiologie — ne peut renoncer à se référer à la signification et à l'intention. Elle ne peut rien apprendre de la psychologie animale ni de l'observation des réactions inconscientes des enfants nouveau-nés. Ce sont au contraire la psychologie animale et la psychologie infantile qui ne peuvent se passer de l'aide fournie par la science de l'agir humain. Sans les catégories praxéologiques nous n'aurions aucun point de repère pour concevoir et comprendre le comportement aussi bien des animaux que des enfants incapables de parler.

L'observation du comportement instinctif des animaux remplit l'homme d'étonnement et soulève des questions auxquelles nul ne peut donner de réponse satisfaisante. Toutefois, le fait que les animaux et même les plantes réagissent de façon quasi intentionnelle n'est ni plus ni moins miraculeux que le fait que l'homme pense et agisse, que l'univers inorganique présente effectivement les concordances fonctionnelles décrites par la physique, et que dans l'univers organique il se produise des processus biologiques. Tout cela est miraculeux, en ce sens que c'est un donné ultime pour notre esprit en recherche.

Un donné ultime de ce genre, voilà ce que nous appelons l'instinct animal. Comme les concepts de mouvement, de force, de vie, et de conscience, le concept d'instinct lui aussi n'est qu'un simple mot pour évoquer un donné ultime. Assurément il ne peut ni « expliquer » quoi que ce soit, ni indiquer une cause efficiente ou première[1].

De la fin absolue

Afin d'éviter toute interprétation erronée des catégories praxéologiques, il semble expédient de souligner un truisme.

La praxéologie, comme les sciences historiques relatives à l'activité *humaine*, traite de l'action intentionnelle humaine. Lorsqu'elle parle de *fins*, ce qu'elle considère ce sont les objectifs auxquels tendent des hommes qui agissent. Lorsqu'elle parle de

[1] « La vie est une cause première qui nous échappe comme toutes les causes premières et dont la science expérimentale n'a pas à se préoccuper », Claude Bernard, *La science expérimentale*, Paris, 1818, p. 137.

signification, elle se réfère à la signification que les hommes, en agissant, attachent à leurs actions.

La praxéologie et l'histoire sont des manifestations de l'esprit humain et, comme telles, sont conditionnées par les aptitudes intellectuelles des hommes mortels. La praxéologie et l'histoire ne prétendent rien savoir des intentions d'un esprit absolu et objectif, ni d'une signification objective inhérente au cours des événements et de l'évolution historique ; ni des plans que Dieu, ou la Nature, ou l'Esprit du Monde, ou la Destinée manifeste, s'efforcent de réaliser en dirigeant l'univers et les affaires des hommes. Elles n'ont rien en commun avec ce qu'on appelle philosophie de l'histoire. Elles ne prétendent pas, comme les ouvrages de Hegel, Comte, Marx, et d'une foule d'autres écrivains, révéler quoi que ce soit sur la signification véritable, objective et absolue de la vie et de l'histoire[1].

L'homme végétatif

Certaines philosophies conseillent à l'homme de chercher comme but ultime de leur conduite la renonciation totale à l'action. Elles regardent la vie comme un mal absolu, rempli de douleur, de souffrances, d'angoisses, et nient péremptoirement à tout effort intentionnel humain la possibilité de rendre ce mal tolérable. Le bonheur ne peut s'obtenir que par l'extinction complète de la conscience, de la volition et de la vie. La seule route vers la béatitude et le salut consiste à se rendre parfaitement passif, indifférent, et inerte comme les plantes. Le souverain bien est de renoncer à penser et à agir.

Telle est l'essence des doctrines de diverses philosophies des Indes, spécialement du bouddhisme ; et aussi de Schopenhauer. La praxéologie n'a aucun commentaire à en faire. Elle est neutre à l'égard de tout jugement de valeur et de tout choix d'objectifs ultimes. Sa tâche n'est pas d'approuver ou de désapprouver, mais de décrire ce qui est.

La matière qu'étudie la praxéologie est l'agir humain. Elle s'occupe de l'homme dans son action, non de l'homme changé en plante et réduit à une simple existence végétative.

[1] Sur la philosophie de l'histoire, cf. Mises, *Theory and History*, New Haven, 1957, pp. 159 et suiv.

Chapitre II — Les problèmes épistémologiques des sciences de l'agir humain

1. Praxéologie et histoire

Il y a deux branches principales des sciences de l'activité humaine : la praxéologie et l'histoire.

L'histoire est le rassemblement et l'arrangement systématique de toutes les données d'expérience concernant les actions des hommes. Elle traite du contenu concret de l'agir humain. Elle étudie toutes les entreprises humaines dans leur multiplicité et leur variété infinies, et toutes les actions individuelles avec leurs implications accidentelles, spéciales, particulières. Elle scrute les idées qui guident les hommes en action et le résultat des actions accomplies. Elle embrasse sous tous leurs aspects les activités humaines. Elle comporte d'une part l'histoire générale et d'autre part l'histoire de divers champs restreints. Il y a l'histoire de l'activité politique et militaire, des idées et de la philosophie, des activités économiques, de la technologie, de la littérature, de l'art, de la science, de la religion, des mœurs et coutumes, et de bien d'autres domaines de la vie des hommes. Il y a l'ethnologie et l'anthropologie, dans la mesure où elles ne font pas partie de la biologie, et il y a la psychologie dans la mesure où elle n'est ni physiologie, ni épistémologie, ni philosophie. Il y a la linguistique dans la mesure où ce n'est ni la logique ni la physiologie du langage[1].

Le champ d'études de toutes les sciences historiques est le passé. Elles ne peuvent nous enseigner rien qui soit valable pour toutes les actions humaines, c'est-à-dire aussi bien pour l'avenir. L'étude de l'Histoire rend un homme sage et judicieux. Mais elle ne procure par elle-même aucun savoir ou talent que l'on puisse mettre en œuvre pour accomplir des tâches concrètes.

Les sciences naturelles aussi s'occupent de faits passés. Toute expérience est l'expérience de quelque chose de passé ; il n'y a pas d'expérience des choses qui se produiront dans l'avenir. Mais l'expérience à laquelle les sciences naturelles doivent tout leur succès est l'expérience de l'expérimentation dans laquelle les facteurs élémentaires de changement peuvent être observés isolés les uns des autres. Les faits amassés de la sorte peuvent être utilisés pour l'induction, procédé particulier d'enchaînement déductif qui a donné la preuve pragmatique de son efficacité, bien que le problème de sa caractérisation épistémologique n'ait pas reçu jusqu'à présent de solution satisfaisante.

L'expérience qu'ont à traiter les sciences de l'activité humaine est toujours une expérience de phénomènes complexes. Aucune expérimentation de laboratoire ne peut être exécutée en ce qui concerne l'action de l'homme. Nous ne sommes jamais

[1] L'histoire économique, l'économie descriptive, et la statistique économique sont, bien entendu, de l'histoire. Le terme *sociologie* est employé dans deux sens différents. La sociologie descriptive s'occupe de ceux des phénomènes historiques de l'activité humaine qui ne sont pas envisagés par l'économie descriptive ; elle chevauche dans une certaine mesure les domaines revendiqués par l'ethnologie et l'anthropologie. La sociologie générale, d'autre part, envisage l'expérience historique d'une façon plus proche d'un point de vue général que ne le font les autres branches de l'Histoire. L'Histoire, proprement dite, par exemple, s'occupe d'une ville spécifiée, ou des villes dans une période déterminée, ou d'un peuple particulier, ou d'une aire géographique. Max Weber, dans son principal traité *Wirtschaft und Gesellschaft* (Tübingen, 1922), pp. 513 à 600, s'occupe de la ville en général, c'est-à-dire de toute l'expérience historique concernant les villes sans limitation de périodes historiques, de zones géographiques, ou de peuples, de nations, races et civilisations particuliers.

en mesure d'observer le changement d'un seul élément, toutes les autres circonstances impliquées dans l'événement restant inchangées. L'expérience historique, expérience de phénomènes complexes, ne nous présente pas des faits au sens où les sciences naturelles emploient ce terme pour désigner des événements isolés éprouvés par expérimentation. L'information fournie par l'expérience historique ne peut être employée comme matériau pour construire des théories et prédire des événements futurs. Chaque expérience historique est susceptible d'interprétations diverses, et en fait elle est interprétée de différentes manières.

Les postulats du positivisme et des écoles métaphysiques du même genre sont par conséquent illusoires. Il est impossible de réformer les sciences de l'activité humaine suivant le modèle de la physique et des autres sciences naturelles. Il n'y a pas moyen d'établir une théorie a posteriori de la conduite humaine et des faits sociaux. L'histoire ne peut ni prouver ni réfuter quelque affirmation générale que ce soit, à la manière dont les sciences naturelles acceptent ou rejettent une hypothèse au vu d'expériences de laboratoire. L'expérimentation ne peut servir à vérifier ni à réfuter aucune proposition générale dans ce domaine.

Des phénomènes complexes, dont l'apparition implique une combinaison de plusieurs chaînes causales concomitantes, ne peuvent servir de preuve pour ou contre aucune théorie. De tels phénomènes, au contraire, ne deviennent intelligibles qu'à travers une interprétation en termes de théories antérieurement élaborées à partir d'autres sources. Dans le cas de phénomènes naturels, l'interprétation d'un événement ne doit pas contredire les théories vérifiées de façon satisfaisante par expérimentation. Dans le cas des événements historiques il n'existe pas de restriction de ce genre. Les commentateurs restent toujours en mesure de recourir à des explications complètement arbitraires. Là où il faut expliquer quelque chose, l'esprit humain n'a jamais été à court pour inventer quelque théorie ad hoc, imaginaire et dépourvue de toute justification logique.

Dans le domaine de l'histoire humaine, une limitation semblable à celle que les théories établies expérimentalement imposent aux essais pour interpréter et élucider des événements déterminés d'ordre physique, chimique et physiologique, est fournie par la praxéologie. La praxéologie est une science théorique et systématique, non une science historique. Son champ d'observation est l'agir de l'homme en soi, indépendamment de toutes les circonstances de l'acte concret, qu'il s'agisse de cadre, de temps ou d'acteur. Son mode de cognition est purement formel et général, sans référence au contenu matériel ni aux aspects particuliers du cas qui se présente. Elle vise à une connaissance valable dans toutes les situations où les conditions correspondent exactement à celles impliquées dans ses hypothèses et déductions. Ses affirmations et ses propositions ne sont pas déduites de l'expérience. Elles sont, comme celles des mathématiques et de la logique, a priori. Elles ne sont pas susceptibles d'être vérifiées ou controuvées sur la base d'expériences ou de faits. Elles sont à la fois logiquement et chronologiquement antécédentes à toute compréhension de faits historiques. Elles sont un préalable nécessaire de toute saisie intellectuelle d'événements historiques. Sans elles, nous ne serions capables de voir dans le cours des événements rien d'autre qu'un kaléidoscope de changements et un magma chaotique.

2. Le caractère formel et aprioriste de la praxéologie

Une tendance à la mode de la philosophie contemporaine est de dénier l'existence de toute connaissance a priori. Tout savoir humain, dit-on, dérive de l'expérience.

Cette attitude peut aisément se comprendre comme une réaction outrée aux divagations de la théologie, et comme une philosophie mal conçue de l'histoire et de la nature. Les métaphysiciens étaient avides de découvrir par intuition les préceptes moraux, la signification de l'évolution historique, les propriétés de l'âme et de la matière, et les lois gouvernant les phénomènes physiques, chimiques et physiologiques. Leurs spéculations éthérées témoignaient d'une indifférence béate pour le savoir terre à terre. Ils étaient convaincus que, sans aucune référence à l'expérience, la raison pouvait expliquer toutes choses et répondre à toutes les questions.

Les sciences naturelles modernes doivent leur succès à la méthode d'observation et expérimentation. Il est indubitable que l'empirisme et le pragmatisme ont raison pour autant qu'ils décrivent les procédures des sciences naturelles. Mais il n'est pas moins certain qu'ils ont entièrement tort en s'efforçant de rejeter toute connaissance a priori, et de caractériser la logique, les mathématiques et la praxéologie soit comme des disciplines empiriques et expérimentales, soit comme de simples tautologies.

En ce qui concerne la praxéologie, les erreurs des philosophes découlent de leur ignorance complète de l'économie[1], et souvent de leur choquante insuffisance de connaissances historiques. Aux yeux du philosophe le traitement des questions philosophiques est une sublime et noble vocation qui ne doit pas être mise au même rang inférieur que les activités rémunératrices. Le professeur est vexé de ce qu'il tire un revenu de philosopher ; il est choqué de penser qu'il gagne de l'argent comme un artisan ou un ouvrier agricole. Les affaires d'argent sont chose mesquine, et le philosophe qui explore les éminents problèmes de la vérité, des valeurs absolues et éternelles, ne devrait pas souiller son esprit en prêtant attention aux problèmes de l'économie.

La question de savoir s'il y a ou non des éléments a priori de la pensée — c'est-à-dire des conditions intellectuelles nécessaires et inéluctables pour penser, antérieures à tout exercice effectif de la faculté de concevoir et expérimenter — ne doit pas être confondue avec le problème génétique de la façon dont l'homme a acquis sa capacité mentale caractéristiquement humaine. L'homme est la descendance d'ancêtres non humains à qui manquait cette capacité. Ces ancêtres étaient dotés de certaine potentialité qui, dans le cours des âges, les transforma en des êtres ayant une raison. Cette transformation fut accomplie sous l'influence d'un environnement cosmique changeant, s'exerçant sur les générations successives. D'où l'empiriciste conclut que les principes fondamentaux du raisonnement sont le fruit de l'expérience et représentent une adaptation de l'homme à son milieu.

Cette idée conduit, lorsqu'on la suit de façon cohérente, à la conclusion supplémentaire qu'il y a eu entre nos ancêtres préhumains et l'homo sapiens divers stades intermédiaires. Il y eut des êtres qui, bien que non encore dotés de la faculté humaine de raison, disposaient de quelques éléments rudimentaires de raisonnement. L'esprit, en eux, n'était pas encore logique, mais prélogique (ou plutôt imparfaitement logique). Leurs fonctions logiques à éclipses et incomplètes évoluèrent pas à pas vers l'état logique. La raison, l'intellect et la logique sont des phénomènes historiques. Il y a une histoire de la logique comme il y a une histoire de la technologie. Rien ne suggère que la logique telle que nous la connaissons soit le dernier et ultime stade de

[1] Probablement aucun philosophe ne fut plus familier des diverses branches du savoir que Bergson. Pourtant une réflexion faite en passant dans son dernier grand ouvrage prouve nettement que Bergson ignorait totalement le théorème fondamental de la théorie moderne de la valeur et de l'échange. Parlant de l'échange, il note : « L'on ne peut le pratiquer sans s'être demandé si les deux objets échangés sont bien de même valeur, c'est-à-dire échangeables contre un même troisième », *Les deux sources de la morale et de la religion*, Paris, 1932, p. 68.

l'évolution intellectuelle. La logique humaine est une phase historique entre la non-logique préhumaine d'une part, et la logique superhumaine de l'autre. La raison et l'esprit, cet équipement le plus efficace des êtres humains dans leur lutte pour survivre, sont charriés dans le flux continuel des événements zoologiques. Ils ne sont ni éternels ni inchangeables. Ils sont transitoires.

De plus, il est hors de doute que chaque être humain répète dans son évolution personnelle non seulement la métamorphose physiologique qui va de la simple cellule à un organisme hautement compliqué de mammifère, mais tout autant la métamorphose spirituelle depuis une existence purement végétative et animale jusqu'à un esprit raisonnable. Cette évolution n'est pas achevée pendant la vie prénatale de l'embryon, mais seulement plus tard lorsque le nouveau-né et l'enfant s'éveillent pas à pas à la pleine conscience de l'homme. Ainsi tout homme, dans sa première jeunesse, partant des profondeurs de l'obscur, chemine au long des divers stades de la structure logique de l'esprit.

Puis il y a le cas des animaux. Nous nous rendons pleinement compte du fossé infranchissable qui sépare notre raison des processus réactifs de leur cerveau et de leurs nerfs. Mais en même temps nous devinons que des forces en eux cherchent désespérément à atteindre la lumière de la compréhension. Ce sont comme des prisonniers aspirant à rompre l'envoûtement de l'éternelle obscurité et de l'irrésistible automatisme. Nous éprouvons leur angoisse parce que nous sommes nous-mêmes dans une situation analogue : heurtant vainement les limites de notre équipement intellectuel, nous efforçant sans succès d'atteindre l'inaccessible plénitude de connaissance.

Mais le problème de l'apriorité est d'une autre nature. Il ne s'agit pas ici de savoir comment la conscience mentale et la raison ont émergé. L'on se réfère au caractère essentiel et nécessaire de la structure logique de l'esprit humain.

Les relations logiques fondamentales ne sont pas susceptibles de preuve ou de réfutation. Tout essai pour les prouver doit s'appuyer implicitement sur leur validité. Il est impossible de les expliquer à un être qui ne les posséderait pas pour son propre compte. Les efforts pour les définir en se conformant aux règles de définition ne peuvent qu'échouer. Ce sont des propositions premières, antécédentes à toute définition nominale ou réelle. Ce sont des catégories ultimes, non analysables. L'esprit humain est totalement incapable d'imaginer des catégories logiques autres que celles-là. Sous quelque forme qu'elles puissent apparaître à d'hypothétiques êtres surhumains, elles sont pour l'homme inéluctables et absolument nécessaires. Elles sont la condition première et indispensable de la perception, de l'aperception, et de l'expérience.

Elles ne sont pas moins la condition préalable et indispensable de la mémoire. Il y a une tendance, dans les sciences naturelles, à décrire la mémoire comme un cas particulier d'un phénomène plus général. Tout organisme vivant conserve les effets d'une stimulation antérieure, et l'état présent de la matière inorganique est modelé par les effets de toutes les influences auxquelles elle a été exposée dans le passé. L'état présent de l'univers est le produit de son passé. Nous pouvons donc, dans un sens métaphorique lâche, dire que la structure géologique de notre globe conserve la mémoire des changements cosmiques antérieurs, et que le corps de l'homme est la sédimentation des destinées et vicissitudes de ses ancêtres et des siennes propres. Mais la mémoire est quelque chose d'entièrement différent du fait de l'unité structurelle et de la continuité de l'évolution cosmique. C'est un phénomène de conscience et, comme tel, conditionné par l'apriorité logique. Les psychologues ont été déconcertés par le fait que l'homme ne se rappelle rien de son existence comme

embryon et nourrisson. Freud a essayé d'expliquer cette absence de souvenirs comme étant le résultat de la suppression de réminiscences indésirées. La vérité est qu'il n'y a rien à se rappeler des états d'inconscience. L'automatisme animal et les réponses inconscientes aux stimulations physiologiques ne sont, ni pour les embryons et les nourrissons, ni pour les adultes, matière à souvenirs. Seuls les états conscients peuvent être évoqués par la mémoire.

L'esprit humain n'est pas une table rase sur laquelle les événements extérieurs écrivent leur propre histoire. Il est équipé d'un jeu d'outils pour saisir la réalité. L'homme a acquis ces outils, c'est-à-dire la structure logique de son esprit, au cours de son évolution depuis l'amibe jusqu'à son état actuel. Mais ces outils sont logiquement antérieurs à toute expérience quelconque.

L'homme n'est pas simplement un animal, entièrement soumis aux stimuli déterminant inéluctablement les circonstances de sa vie. Il est aussi un être qui agit. Et la catégorie de l'agir est logiquement antécédente à tout acte concret.

Le fait que l'homme n'ait pas le pouvoir créateur d'imaginer des catégories en désaccord avec les relations logiques fondamentales et avec les principes de causalité et de téléologie nous impose ce que l'on peut appeler l'*apriorisme méthodologique*.

Tout un chacun dans sa conduite quotidienne porte témoignage sans cesse de l'immutabilité et de l'universalité des catégories de pensée et d'action. Celui qui adresse la parole à ses semblables, qui désire les informer et les convaincre, qui interroge et répond aux questions d'autrui, peut se comporter de la sorte uniquement parce qu'il peut faire appel à quelque chose qui est commun à tous — à savoir la structure logique de l'esprit humain. L'idée que A puisse être en même temps non-A, ou que préférer A et B puisse être en même temps préférer B à A, est simplement inconcevable et absurde pour un esprit humain. Nous ne sommes pas en mesure de comprendre une sorte quelconque de pensée prélogique ou métalogique. Nous ne pouvons penser un monde sans causalité ni téléologie.

Il n'importe pas à l'homme qu'il y ait ou non, au-delà de la sphère accessible à l'esprit humain, d'autres sphères où existe quelque chose qui diffère, par ses catégories, du penser et de l'agir humains. Nulle connaissance ne parvient de ces sphères à un esprit humain. Il est oiseux de demander si les choses-en-soi sont différentes de ce qu'elles nous apparaissent, et s'il y a des mondes que nous ne pouvons comprendre et des idées que nous ne pouvons saisir. Ce sont des problèmes hors du champ de la cognition humaine. Le savoir humain est conditionné par la structure de l'esprit humain. S'il choisit l'agir humain comme objet de ses études, il ne peut avoir en vue que les catégories de l'action qui sont propres à l'esprit humain et sont la projection de cet esprit sur le monde extérieur en changement et devenir. Tous les théorèmes de la praxéologie se réfèrent uniquement à ces catégories de l'action et sont valides seulement dans l'orbite où elles règnent. Ils ne prétendent fournir aucune information sur des mondes et des relations dont nul n'a jamais rêvé et que nul ne peut imaginer.

Ainsi la praxéologie est humaine à un double titre. Elle est humaine parce qu'elle revendique pour ses théorèmes, dans la sphère définie avec précision dans les hypothèses de base, une validité universelle pour tout agir humain. Et elle est humaine en outre parce qu'elle s'intéresse seulement à l'agir humain, et n'aspire à rien savoir concernant l'agir non humain, qu'il soit sous-humain ou suprahumain.

Prétendue hétérogénéité logique du primitif

C'est une erreur générale de croire que les écrits de Lucien Lévy-Bruhl viennent à l'appui de la doctrine selon laquelle la structure logique de l'esprit, chez l'homme

primitif, a été et est catégoriellement différente de celle de l'homme civilisé. Au contraire, ce que Lévy-Bruhl, en s'appuyant sur une observation scrupuleuse de la totalité du matériel ethnologique disponible, rapporte à propos des fonctions mentales de l'homme primitif prouve clairement que les relations logiques fondamentales et les catégories de la pensée et de l'action jouent dans les activités intellectuelles des sauvages le même rôle qu'elles jouent dans notre propre vie. Le contenu des pensées de l'homme primitif diffère du contenu des nôtres, mais la structure formelle et logique est la même des deux côtés.

Il est vrai que Lévy-Bruhl lui-même affirme que la mentalité des peuples primitifs est essentiellement « mystique et pré-logique » dans son caractère ; les représentations collectives de l'homme primitif sont régies par la « loi de participation » et par conséquent indifférentes à la loi de contradiction. Toutefois la distinction de Lévy-Bruhl entre la pensée prélogique et logique se réfère au contenu, non à la forme et à la structure catégorielle de la pensée. Car il déclare qu'également parmi les peuples tels que les nôtres, des idées et relations entre idées régies par la « loi de participation » existent — plus ou moins indépendantes, plus ou moins entravées, mais cependant indéracinables — côte à côte avec celles qui sont sujettes de la loi de raisonnement. « Le pré-logique et le mystique coexistent avec le logique »[1].

Lévy-Bruhl relègue l'essentiel des enseignements du christianisme dans le domaine de l'esprit prélogique[2]. Or, nombre d'objections peuvent être opposées, et l'ont été, aux doctrines chrétiennes et à leur interprétation par la théologie. Mais personne ne s'est jamais risqué à soutenir que les Pères de l'Église et les philosophes chrétiens — parmi lesquels saint Augustin et saint Thomas — avaient des esprits dont la structure logique différait, quant aux catégories, de celle de nos contemporains. La dispute entre un homme qui croit aux miracles et un autre qui n'y croit pas porte sur le contenu de la pensée, non sur sa forme logique. Un homme qui essaie de démontrer la possibilité et la réalité de miracles peut se tromper. Mais réfuter son erreur est — comme le montrent les brillants essais de Hume et de Mill — certainement aussi complexe au point de vue de la logique, que de démolir n'importe quelle méprise philosophique ou économique.

Des explorateurs et des missionnaires rapportent qu'en Afrique et en Polynésie l'homme primitif s'arrête à sa toute première perception des choses, et ne raisonne jamais s'il peut l'éviter de quelque manière[3]. Les éducateurs européens et américains peuvent parfois constater la même chose chez leurs étudiants. En ce qui concerne les Mossis du Niger, Lévy-Bruhl cite cette observation d'un missionnaire : « La conversation chez eux porte seulement sur les femmes, la nourriture et (à la saison des pluies) la récolte »[4]. Quels autres sujets beaucoup des contemporains et voisins de Newton, Kant et Lévy-Bruhl préféraient-ils ?

La meilleure conclusion à tirer des études de Lévy-Bruhl est exprimée par lui-même dans les mots que voici : « L'esprit primitif, comme le nôtre, est avide de trouver les raisons de ce qui arrive, mais il ne les cherche pas dans la même direction que nous »[5].

Un paysan qui souhaite une récolte abondante peut — selon le contenu de ses idées — choisir des méthodes diverses. Il peut accomplir certains rites magiques, partir en pèlerinage, offrir un cierge à l'image de son saint patron ; ou il peut employer

[1] Lévy-Bruhl, *How Natives Think*, trad. L. A. Clare, New York, 1932, p. 386.
[2] Ibid., p. 377.
[3] Lévy-Bruhl, *Primitive Mentality*, trad. L. A. Clare, New York, 1923, pp. 27-29.
[4] Ibid., p. 27.
[5] Ibid., p. 437.

des engrais meilleurs et plus abondants. Mais quoi qu'il fasse, c'est toujours agir, c'est-à-dire employer certains moyens pour atteindre certaines fins. La magie est, dans un sens large, une variété de technologie. L'exorcisme est une action délibérée et guidée par l'intention, basée sur une idée du monde que la plupart de nos contemporains rejettent comme superstitieuse et par conséquent comme inappropriée. Mais le concept d'action n'implique pas que l'action soit guidée par une théorie correcte et une technologie promettant le succès, ni qu'elle atteigne le but visé. Cela implique seulement que celui qui accomplit l'action croie que le moyen employé obtiendra l'effet désiré. Aucun fait fourni par l'ethnologie ou l'histoire ne contredit l'assertion que la structure logique de l'esprit est uniforme chez les hommes de toutes races, époques et contrées[1].

3. L'a priori et la réalité

Le raisonnement aprioristique est purement conceptuel et déductif. Il ne peut rien produire d'autre que des tautologies et des jugements analytiques. Toutes ses implications sont logiquement dérivées des prémisses et y étaient déjà contenues. Donc, à en croire une objection populaire, il ne peut rien ajouter à notre savoir.

Tous les théorèmes géométriques sont déjà impliqués dans les axiomes. Le concept d'un triangle rectangle implique déjà le théorème de Pythagore. Ce théorème est une tautologie, sa déduction aboutit à un jugement analytique. Néanmoins, personne ne soutiendrait que la géométrie en général et le théorème de Pythagore en particulier n'élargissent nullement notre savoir. La connaissance tirée de raisonnements purement déductifs est elle aussi créatrice, et ouvre à notre esprit des sphères jusqu'alors inabordables. La fonction signifiante du raisonnement aprioristique est d'une part de mettre en relief tout ce qui est impliqué dans les catégories, les concepts et les prémisses ; d'autre part, de montrer ce qui n'y est pas impliqué. Sa vocation est de rendre manifeste et évident ce qui était caché et inconnu avant[2].

Dans le concept de monnaie, tous les théorèmes de la théorie monétaire sont déjà impliqués. La théorie quantitative n'ajoute rien à notre savoir qui ne soit contenu virtuellement dans le concept de monnaie. Elle transforme, développe, ouvre à la vue ; elle ne fait qu'analyser et, par là, elle est tautologique comme l'est le théorème de Pythagore par rapport au concept de triangle rectangle. Néanmoins, personne ne dénierait sa valeur cognitive à la théorie quantitative. À un esprit qui n'est pas éclairé par le raisonnement économique, elle reste inconnue. Une longue série de tentatives avortées pour résoudre les problèmes concernés montre qu'il n'était certes pas aisé de parvenir à l'état présent de connaissance en la matière.

Ce n'est pas un défaut inhérent au système de science aprioristique, que de ne pas nous fournir la pleine connaissance du réel. Ses concepts et théorèmes sont des outils mentaux ouvrant la route à une saisie complète de la réalité ; ce ne sont assurément pas en eux-mêmes déjà la totalité du savoir concret en toutes choses. La théorie et la compréhension de la réalité vivante et changeante ne sont pas en opposition l'une à l'autre. Sans la théorie, science aprioristique de l'agir humain, il n'y a pas de compréhension de la réalité de l'agir humain.

[1] Voir les brillantes formulations d'Ernest Cassirer, *Philosophie der symbolischen Formen*, Berlin, 1925, II, 78.

[2] La science, dit Meyerson, est « l'acte par lequel nous ramenons à l'identique ce qui nous a, tout d'abord, paru n'être pas tel », in *De l'explication dans les sciences*, Paris, 1927, p. 154. Cf. aussi Morris R. Cohen, *A Preface to Logic*, New York, 1944, pp. 11 à 14.

La relation entre raison et expérience a longtemps été l'un des problèmes philosophiques fondamentaux. Comme pour tous les autres problèmes de critique de la connaissance, les philosophes l'ont envisagé seulement en se référant aux sciences naturelles. Ils ont ignoré les sciences de l'agir humain. Leurs apports n'ont en rien servi la praxéologie.

Il est habituel, dans le traitement des problèmes épistémologiques de l'économie, d'adopter l'une des solutions suggérées par les sciences naturelles. Certains auteurs recommandent le conventionnalisme de Poincaré[1]. Ils considèrent les prémisses des raisonnements économiques comme une affaire de convention de vocabulaire ou de postulats[2]. D'autres préfèrent se rallier à des idées proposées par Einstein. Einstein pose la question que voici : « Comment les mathématiques, produit de la raison humaine qui ne dépend d'aucune expérience, peuvent-elles concorder si exquisément avec les objets de la réalité ? La raison humaine est-elle capable de découvrir, sans l'aide de l'expérience et par pur raisonnement, les caractères des choses réelles ? » Et sa réponse est : « Dans la mesure où les théorèmes mathématiques se réfèrent à la réalité, ils ne sont pas certains, et dans la mesure où ils sont certains ils n'ont pas de rapport avec la réalité »[3].

Toutefois, les sciences de l'agir humain diffèrent foncièrement des sciences naturelles. Tous les auteurs qui s'attachent à construire un système épistémologique des sciences de l'agir humain d'après le schéma des sciences naturelles s'égarent lamentablement.

La chose réelle qui est la matière d'étude de la praxéologie, l'action de l'homme, a la même source que le raisonnement de l'homme. L'action et la raison sont engendrées ensemble et homogènes entre elles ; l'on peut même dire qu'il s'agit de deux aspects différents de la même chose. Que la raison ait le pouvoir de rendre clairs par le seul raisonnement les caractères essentiels de l'action, cela découle du fait que l'action est fille de la raison. Les théorèmes dégagés par un raisonnement praxéologique correct ne sont pas seulement parfaitement certains et incontestables, comme le sont les théorèmes mathématiques. En outre, ils se réfèrent avec toute la rigidité de leur caractère apodictique de certitude incontestable, à la réalité de l'action telle qu'elle apparaît dans la vie et l'histoire. La praxéologie fournit une connaissance exacte et précise de choses réelles.

Le point de départ de la praxéologie n'est pas un choix d'axiomes et une décision de méthode quant aux procédures, mais la réflexion sur l'essence de l'action. Il n'y a pas d'action dans laquelle les catégories praxéologiques n'apparaissent pas entièrement et parfaitement. Il n'y a pas de mode pensable d'action, dans lequel les moyens et les fins, les coûts et les résultats, ne puissent être clairement distingués et isolés avec précision. Il n'y a rien qui corresponde approximativement ou incomplètement à la catégorie économique d'échange. Il y a seulement échange et non-échange ; et en ce qui concerne quelque échange que ce soit, tous les théorèmes généraux relatifs aux échanges sont valides avec leur pleine rigueur et toutes leurs conséquences. Il n'y a pas de transition entre échange et non-échange, ou entre échange direct et échange indirect. Aucune expérience ne pourra jamais être faite qui contredise ces assertions.

Une telle expérience serait impossible en premier lieu pour la raison que toute expérience concernant l'agir humain est conditionnée par les catégories praxéologiques et ne devient possible qu'au moyen de leur utilisation. Si nous n'avions dans

[1] Henri Poincaré, *La science et l'hypothèse*, Paris, 1918 p. 69.
[2] Félix Kaufmann, *Methodology of the Social Sciences*, Londres, 1944, pp. 46-47
[3] Albert Einstein, *Geometrie und Erfahrung*, Berlin, 1923, p. 3.

l'esprit les schémas fournis par le raisonnement praxéologique, nous ne serions jamais en état de discerner et saisir une action quelle qu'elle soit. Nous percevrions des mouvements, mais non des gens qui achètent ou vendent, ni des prix, des taux de salaires, des taux d'intérêts et ainsi de suite. C'est seulement en recourant au schéma praxéologique que nous devenons capables d'acquérir l'expérience d'un acte d'acheter et vendre ; mais alors cette expérience devient indépendante du fait que nos sens perçoivent ou non simultanément des déplacements d'hommes ou d'éléments non humains du monde extérieur. Sans l'aide du savoir praxéologique nous n'apprendrions jamais rien sur les moyens d'échange. Si, n'ayant pas au préalable ce savoir, nous étions mis en présence de pièces de monnaie, nous ne verrions là que des morceaux de métal plats et ronds, et rien de plus. L'expérience touchant la monnaie requiert l'habitude de la catégorie praxéologique moyen d'échange.

L'expérience concernant l'agir humain diffère de celle concernant les phénomènes de la nature, en ce qu'elle suppose au préalable le savoir praxéologique. C'est là la raison pour laquelle les méthodes des sciences naturelles sont inappropriées pour l'étude de la praxéologie, de l'économie et de l'histoire.

En affirmant le caractère a priori de la praxéologie, nous ne sommes pas en train de dresser le plan d'une nouvelle science future, différente des sciences traditionnelles de l'agir humain. Nous ne soutenons pas que la science théorique de l'action de l'homme devrait être aprioristique ; mais qu'elle est telle et l'a toujours été. Tout essai pour réfléchir sur les problèmes posés par l'agir humain est nécessairement lié au raisonnement aprioristique. Peu importe à cet égard que les hommes qui discutent d'un tel problème soient des théoriciens cherchant la connaissance pure, ou des hommes d'État, des politiciens et de simples citoyens désireux de comprendre ce qui se passe, et de découvrir quelle sorte de politique publique ou de conduite privée servirait au mieux leurs intérêts propres. Les gens peuvent commencer par discuter de la signification à attribuer à quelque expérience donnée, mais le débat dévie inévitablement des caractères accidentels et contingents de l'événement considéré, vers une analyse de principes fondamentaux, pour abandonner imperceptiblement toute référence aux faits concrets qui ont provoqué la discussion. L'histoire des sciences naturelles est un répertoire de théories et d'hypothèses écartées parce qu'elles étaient controuvées par l'expérience. Rappelons par exemple les fausses explications de l'ancienne mécanique réfutées par Galilée, ou le sort de la théorie du phlogistique. Aucun exemple analogue ne figure dans l'histoire de l'économie. Les champions de théories logiquement incompatibles invoquent les mêmes événements pour preuve que leur point de vue a été confirmé par l'expérience. La vérité est que l'expérience d'un phénomène complexe — et il n'est pas d'autre expérience dans le domaine de l'agir humain — peut toujours être interprétée d'après diverses théories antithétiques. L'interprétation sera considérée ou non comme satisfaisante selon qu'on approuve ou non les théories correspondantes établies à l'avance sur la base d'un raisonnement aprioristique[1].

L'Histoire ne peut nous enseigner aucune règle, aucun principe ni loi d'ordre général. Il n'y a aucun moyen d'abstraire d'une expérience historique a posteriori de quelconques théories ou théorèmes concernant la conduite et les politiques humaines. Les données de l'Histoire ne seraient qu'une maladroite accumulation de faits sans liens, un monceau de confusion, si elles ne pouvaient être éclairées, distribuées et interprétées par un savoir praxéologique systématique.

[1] Voir E. P. Cheyney, *Law in History and Other Essays*, New York, 1927, p. 27.

4. Le principe de l'individualisme méthodologique

La praxéologie s'occupe des actions d'hommes en tant qu'individus. C'est seulement dans le cours ultérieur de ses investigations que la connaissance de la coopération humaine est atteinte, et que l'action en société est traitée comme un genre spécial de la catégorie plus universelle de l'agir humain comme tel.

Cet individualisme méthodologique a été l'objet d'attaques véhémentes de la part de diverses écoles métaphysiques, et dénigré comme une erreur nominaliste. La notion d'individu, disent les critiques, est une abstraction vide de sens. L'homme réel est nécessairement toujours le membre d'un ensemble social. Il est même impossible d'imaginer l'existence d'un homme séparé du reste du genre humain et non relié à la Société. L'homme, comme homme, est le produit d'une évolution sociale. Son caractère éminent entre tous, la raison, ne pouvait émerger qu'au sein du cadre social de relations mutuelles. Il n'est pas de pensée qui ne dépende de concepts et de notions de langage. Or le langage est manifestement un phénomène social. L'homme est toujours le membre d'une collectivité. Comme le tout est, tant logiquement que temporellement, antérieur à ses parties ou membres, l'étude de l'individu est postérieure à l'étude de la société. La seule méthode adéquate pour le traitement des problèmes humains est la méthode de l'universalisme ou collectivisme.

Or la controverse pour établir la priorité logique du tout ou de ses membres est vaine. Logiquement, les notions de tout et parties sont corrélatives. En tant que concepts logiques ils sont l'un et l'autre hors du temps.

Non moins dépourvue de relation avec notre problème est la référence à l'antagonisme entre réalisme et nominalisme, ces deux termes étant pris au sens que la scolastique médiévale leur attachait. Il n'est pas contesté que dans le domaine de l'agir humain les entités sociales aient une existence réelle. Personne ne se risque à nier que les nations, États, municipalités, partis, communautés religieuses soient des facteurs réels déterminant le cours d'événements humains. L'individualisme méthodologique, loin de contester la signification de tels ensembles collectifs, considère comme l'une de ses tâches principales de décrire leur naissance et leur disparition, leurs structures changeantes et leur fonctionnement. Et il choisit la seule méthode apte à résoudre ce problème de façon satisfaisante.

Tout d'abord nous devons prendre acte du fait que toute action est accomplie par des individus. Une collectivité agit toujours par l'intermédiaire d'un ou plusieurs individus dont les actes sont rapportés à la collectivité comme à leur source secondaire. C'est la signification que les individus agissants, et tous ceux qui sont touchés par leur action, attribuent à cette action, qui en détermine le caractère. C'est la signification qui fait que telle action est celle d'un individu, et telle autre action celle de l'État ou de la municipalité. Le bourreau, et non l'État, exécute un criminel. C'est le sens attaché à l'acte, par ceux qui y sont impliqués, qui discerne dans l'action du bourreau l'action de l'État. Un groupe d'hommes armés occupe un endroit. C'est l'interprétation des intéressés qui impute cette occupation non pas aux officiers et soldats sur place, mais à leur nation. Si nous examinons la signification des diverses actions accomplies par des individus, nous devons nécessairement apprendre tout des actions de l'ensemble collectif. Car une collectivité n'a pas d'existence et de réalité, autres que les actions des individus membres. La vie d'une collectivité est vécue dans les agissements des individus qui constituent son corps. Il n'existe pas de collectif social concevable, qui ne soit opérant à travers les actions de quelque individu. La réalité d'une entité sociale consiste dans le fait qu'elle dirige et autorise

des actions déterminées de la part d'individus. Ainsi la route pour connaître les ensembles collectifs passe par l'analyse des actions des individus.

Comme être pensant et agissant l'homme émerge de son existence préhumaine déjà un être social. L'évolution de la raison, du langage, et de la coopération est le résultat d'un même processus ; ils étaient liés ensemble de façon indissociable et nécessaire. Mais ce processus s'est produit dans des individus. Il a consisté en des changements dans le comportement d'individus. Il n'y a pas de substance dans laquelle il aurait pu survenir, autre que des individus. Il n'y a pas de substrat pour la société, autre que les actions d'individus.

Le fait qu'il y ait des nations, des États et des églises, qu'il existe une coopération sociale dans la division du travail, ce fait ne devient discernable que dans les actions de certains individus. Personne n'a jamais perçu une nation sans percevoir ses membres. En ce sens l'on peut dire qu'un collectif social vient à l'existence par la voie des actions d'individus. Cela ne signifie pas que l'individu soit antécédent dans le temps. Cela signifie seulement que ce sont des actions définies d'individus qui constituent le collectif.

Il n'est pas besoin de discuter si le collectif est la somme résultant de l'addition de ses membres ou quelque chose de plus, si c'est un être sui generis, et s'il est ou non raisonnable de parler de sa volonté, de ses plans, de ses objectifs et actions, et de lui attribuer une « âme » distincte. Ce langage pédantesque est oiseux. Un ensemble collectif est un aspect particulier des actions d'individus divers et, comme tel, une chose réelle qui détermine le cours d'événements.

Il est illusoire de croire qu'il est possible de visualiser des ensembles collectifs. Ils ne sont jamais visibles ; la connaissance qu'on peut en avoir vient de ce que l'on comprend le sens que les hommes agissants attachent à leurs actes. Nous pouvons voir une foule, c'est-à-dire une multitude de gens. Quant à savoir si cette foule est un simple attroupement, ou une masse (au sens où ce terme est employé dans la psychologie contemporaine), ou un corps organisé ou quelque autre sorte d'entité sociale, c'est une question dont la réponse dépend de l'intelligence qu'on peut avoir de la signification que les gens assemblés attachent à leur présence. Et cette signification est toujours dans l'esprit d'individus. Ce ne sont pas nos sens, mais notre entendement — un processus mental — qui nous fait reconnaître des entités sociales.

Ceux qui prétendent commencer l'étude de l'agir humain en partant d'unités collectives rencontrent un obstacle insurmontable dans le fait qu'au même moment un individu peut appartenir, et en fait — à l'exception de ceux des plus primitives tribus — appartient réellement à diverses entités collectives. Le problème soulevé par la multiplicité d'unités sociales coexistantes et par leurs antagonismes mutuels ne peut être résolu que par l'individualisme méthodologique[1].

Je et Nous

L'*Ego* est l'unité de l'être agissant. Il est indubitablement un donné, et ne peut être dissous ni exorcisé par aucun raisonnement, par aucune logomachie.

Le *Nous* est toujours le résultat d'une addition groupant deux ou plusieurs *Egos*. Si quelqu'un dit *Je*, nulle question supplémentaire n'est nécessaire pour en établir le sens. La même observation vaut pour le *Tu* et, pourvu que la personne considérée soit indiquée de façon précise, par rapport au *Il*. Mais si un homme dit *Nous*, davantage d'information est nécessaire pour savoir quels sont les Egos inclus dans ce

[1] Voir plus loin (pp. 122 à 129) la critique de la théorie collectiviste de la société.

Nous. C'est toujours un individu déterminé qui dit Nous ; même si cela est dit en chœur, cela reste l'expression d'individus déterminés.

Le *Nous* ne peut agir autrement que par l'acte de chacun d'entre eux effectué pour ce qui lui incombe. Ils peuvent ou bien agir tous ensemble en accord, ou l'un d'eux peut agir pour tous. Dans ce dernier cas le concours des autres consiste à créer une situation où l'action d'un seul produit ses effets pour eux aussi. C'est en ce sens seulement que le représentant officiel d'une entité sociale agit pour l'ensemble ; les membres individuels du corps collectif font en sorte, ou permettent, que l'action d'un seul homme les concerne eux aussi.

Les efforts de la psychologie pour dissoudre l'*Ego* et démontrer que c'est une illusion sont vains. L'*Ego* praxéologique échappe complètement au doute. Quoi qu'un homme ait été antérieurement et quoi qu'il puisse devenir par la suite, dans l'acte même de choisir et d'agir il est un *Ego*.

Du pluriel logique (et du pluriel de majesté purement cérémoniel) nous devons distinguer le pluriel de gloriole. Si un Canadien qui n'a jamais essayé de patin à glace dit : « Nous sommes les meilleurs joueurs de hockey sur glace du monde », ou si un rustre italien déclare fièrement « Nous sommes les peintres les plus éminents », personne ne s'y trompe. Mais en ce qui concerne les problèmes politiques et économiques, le pluriel de gloriole glisse vers le pluriel impérial et, comme tel, joue un rôle important pour ouvrir la voie à l'acceptation de doctrines qui déterminent des politiques économiques internationales.

5. Le principe du singularisme méthodologique

Non moins que de l'action d'un individu, la praxéologie fait partir ses études d'une action au singulier. Elle ne traite pas en termes vagues de l'agir humain en général, mais de l'action concrète qu'un homme défini a accomplie à une date définie et en un lieu défini. Mais bien entendu elle ne se préoccupe pas des traits accidentels et circonstanciels de cette action, ni de ce qui la distingue de toutes les autres actions, mais seulement de ce qui est nécessaire et universel dans son accomplissement.

La philosophie de l'universalisme a de temps immémorial bloqué la voie à une saisie satisfaisante des problèmes praxéologiques et les universalistes contemporains sont complètement incapables d'en trouver l'approche. Universalisme, collectivisme et réalisme conceptuel ne voient que des ensembles et des universaux. Ils spéculent sur l'humanité, les nations, les États, les classes, sur la vertu et le vice, le juste et l'injuste, sur des classes entières de besoins et de denrées. Ils demandent par exemple : pourquoi la valeur de l'« or » est-elle plus grande que celle du « fer » ? De la sorte, ils ne trouvent jamais de solution, mais seulement des antinomies et des paradoxes. Le meilleur exemple est celui du paradoxe de la valeur, qui a même dérouté les efforts des économistes classiques.

La praxéologie demande : qu'est-ce qui se passe quand on agit ? Que signifie de dire qu'un individu, ici et maintenant, à tel moment et en tel lieu, à n'importe quel moment et en n'importe quel lieu, agit ? Que résulte-t-il s'il choisit une chose et en rejette une autre ?

L'acte de choisir est toujours une décision parmi plusieurs possibilités ouvertes à l'individu choisissant. L'homme ne choisit jamais entre la vertu et le vice, mais seulement entre deux modes d'action que, d'un point de vue adopté par nous, nous appelons vertueux ou vicieux. Un homme ne choisit jamais entre « l'or » et « le fer » en général, mais toujours uniquement entre une quantité déterminée d'or et une quantité déterminée de fer. Toute action prise en elle-même est strictement limitée

dans ses conséquences immédiates. Si nous voulons atteindre des conclusions correctes, nous devons avant tout considérer ces limitations.

La vie humaine est une suite incessante d'actions particulières. Mais l'action particulière n'est en aucune façon isolée. C'est un anneau dans une chaîne d'actions qui toutes ensemble forment une action de niveau supérieur visant à une fin plus reculée. Toute action a un double aspect. C'est d'un côté une action partielle dans le cadre d'une action plus étendue, l'accomplissement d'une fraction des objectifs posés par une action à plus longue portée. C'est d'autre part en elle-même un tout, par rapport aux actions visées par l'exécution de ses propres parties.

Selon la dimension du projet auquel l'homme qui agit se consacre dans l'instant donné, seront mises en relief soit l'action à longue portée soit seulement une action partielle dirigée vers un objectif plus immédiat. Il n'y a pas lieu pour la praxéologie de soulever des questions du type de celles soulevées par la *Gestaltpsychologie* (psychologie des structures). La route vers l'accomplissement de grandes tâches doit toujours faire passer par l'accomplissement de tâches partielles. Une cathédrale est autre chose qu'un monceau de pierres jointes ensemble. Mais la seule procédure pour édifier une cathédrale consiste à mettre ces pierres les unes sur les autres. Pour l'architecte, le projet d'ensemble est l'essentiel. Pour le maçon, c'est un certain mur, et pour le manœuvre les pierres une par une. Ce qui compte pour la praxéologie, c'est le fait que la seule méthode pour réaliser des tâches plus vastes consiste à bâtir en partant des fondations, pas à pas, élément par élément.

6. L'individu et les aspects changeants de l'agir humain

Le contenu de l'agir humain, c'est-à-dire les fins visées, les moyens choisis et appliqués à la poursuite de ces fins, est déterminé par les qualités personnelles de chacun des hommes en action. L'homme individuel est le produit d'une longue lignée d'évolutions zoologiques, qui a façonné son héritage physiologique. Il est né progéniture et héritier de ses ancêtres ; le précipité et la sédimentation de tout ce qu'ont expérimenté ses prédécesseurs constituent son patrimoine biologique. Lorsqu'il naît, il n'entre pas dans le monde en général comme tel, mais dans un environnement particulier. Les qualités innées et héritées, et tout ce que la vie a imprimé sur lui font d'un homme ce qu'il est, à tout instant de son pèlerinage. Ce sont là son sort et son destin. Sa volonté n'est pas « libre » au sens métaphysique du terme. Elle est déterminée par ses antécédents et toutes les influences auxquelles lui-même et ses ancêtres ont été exposés.

Héritage et cadre de vie orientent les actions d'un homme. Ils lui suggèrent à la fois les buts et les moyens. Il ne vit pas simplement comme homme *in abstracto* ; il vit comme un fils de sa famille, de sa race, de son peuple, de son époque ; comme un citoyen de son pays ; comme un membre d'un certain groupe social ; comme le praticien d'une certaine vocation ; comme l'adepte de certaines idées religieuses, métaphysiques, philosophiques et politiques ; comme un partisan dans de nombreuses affaires de clan et controverses. Il ne crée pas lui-même ses idées et ses critères de valeur ; il les emprunte à d'autres. Son idéologie est ce que son entourage lui impose. Il n'y a que très peu d'hommes qui ont le don de penser des idées neuves et originales, et de changer le corps traditionnel de croyances et de doctrines.

L'homme ordinaire ne spécule pas sur les grands problèmes. En ce qui les concerne, il s'en remet à l'autorité d'autres que lui, il se conduit comme « toute personne décente doit se conduire » ; il est comme un mouton dans le troupeau. C'est précisément cette inertie intellectuelle qui caractérise un homme comme étant

« ordinaire ». Et pourtant l'homme « ordinaire » choisit en effet. Il choisit d'adopter les schémas de vie traditionnels, ou des schémas adoptés par d'autres, parce qu'il est persuadé que cette procédure est la plus sûre pour réaliser son propre bien-être. Et il est prêt à changer d'idéologie et par suite de façon d'agir, chaque fois qu'il se trouve convaincu que cela servira mieux ses propres intérêts.

La majeure partie du comportement quotidien d'un homme est simple routine. Il accomplit certains actes sans leur porter spécialement attention. Il fait nombre de choses parce qu'il a été dressé à les faire pendant son enfance, parce que d'autres gens se comportent de même, et parce que c'est courant dans son milieu. Il acquiert des habitudes, il développe des réactions réflexes. Mais il se laisse aller à ces habitudes simplement parce qu'il en agrée les effets. Dès qu'il s'aperçoit que suivre la route habituelle peut l'entraver dans l'obtention de fins qu'il estime plus désirables, il modifie son attitude. Un homme qui a grandi dans une région où l'eau est propre prend l'habitude de ne pas prendre garde en buvant, se lavant, se baignant. Quand il déménage pour un endroit où l'eau est souillée de microbes nuisibles à la santé, il se met à consacrer l'attention la plus soigneuse à des opérations pour lesquelles il ne s'était jamais inquiété précédemment. Il se surveillera en permanence afin de ne pas se nuire en retombant sans y penser dans sa routine traditionnelle et dans ses réactions automatiques. Le fait qu'une action est accomplie d'ordinaire de façon pour ainsi dire spontanée ne veut pas dire qu'elle n'est pas due à une volition consciente et à un choix délibéré. Suivre une routine qui pourrait être modifiée est une action.

La praxéologie n'est pas concernée par le contenu changeant de l'agir, mais par sa forme pure et sa structure catégorielle. L'étude des caractères accidentels et circonstanciels de l'agir humain est l'objet de l'histoire.

7. Le champ et la méthode spécifique de l'histoire

L'étude de toutes les données d'expérience concernant l'activité humaine est le domaine de l'histoire. L'historien recueille et passe au filtre de la critique tous les documents disponibles. Sur la base de ces éléments de preuve, il aborde sa tâche spécifique.

L'on a soutenu que la fonction de l'histoire est de montrer comment les événements se sont réellement produits, sans imposer de présupposé ni de valeurs (*wertfrei*, c'est-à-dire neutre à l'égard de tout jugement de valeur). Ce que rapporte l'historien devrait être une image fidèle du passé, une photographie intellectuelle pour ainsi dire, donnant une description complète et sans préjugé de tous les faits. Cela devrait reproduire à la vue de notre esprit le passé avec tous ses traits.

Or, une reproduction réelle du passé exigerait une duplication humainement irréalisable. L'histoire n'est pas une copie intellectuelle, mais une représentation condensée du passé en termes conceptuels. L'historien ne laisse pas simplement les faits parler d'eux-mêmes. Il les dispose du point de vue des idées sous-jacentes aux notions générales qu'il emploie dans leur présentation. Il ne rapporte pas des faits comme ils sont arrivés, mais seulement les faits *significatifs*. Il n'aborde pas les documents sans avoir à l'esprit des certitudes préalables, mais équipé de l'appareil complet du savoir scientifique de son époque, c'est-à-dire avec tous les enseignements contemporains de la logique, des mathématiques, de la praxéologie, et des sciences de la nature.

Il va de soi que l'historien ne doit pas être affecté de préjugés ni de partis pris politiques. Ceux des écrivains qui considèrent les événements historiques comme un arsenal pour mener les luttes de leur parti ne sont pas des historiens mais des

propagandistes et des apologistes. Ils ne cherchent pas à acquérir du savoir mais à justifier le programme de leur parti. Ils combattent pour les dogmes d'une doctrine métaphysique, religieuse, nationale, politique ou sociale. Ils usurpent le nom d'histoire pour leurs écrits, comme un masque destiné à abuser les naïfs. Un historien doit avant tout viser à la connaissance. Il doit s'affranchir lui-même de toute partialité. Il doit en ce sens être neutre à l'égard de tout jugement de valeur.

Ce postulat de neutralité quant aux valeurs (*Wertfreiheit*) peut aisément être observé dans le domaine de la science aprioristique — logique, mathématique et praxéologique — et dans celui des sciences expérimentales de la nature. Il n'est pas difficile logiquement de tracer une frontière nette entre un traitement objectif de ces disciplines et un traitement entaché de superstition, d'idées préconçues et de passion. Il est bien plus malaisé de se conformer à l'exigence de neutralité quant aux valeurs en histoire. Car la matière étudiée par l'histoire — le contenu concret, accidentel et circonstanciel de l'activité humaine — ce sont des jugements de valeur et leur projection dans la réalité des changements. À chaque pas de ses travaux l'historien a affaire à des jugements de valeur. Les jugements de valeur des hommes dont il rapporte les actions sont le substrat de ses investigations.

L'on a dit que l'historien lui-même ne peut éviter des jugements de valeur. Aucun historien — même pas le chroniqueur candide ou le correspondant de presse — n'enregistre tous les faits comme ils se produisent. Il doit trier, sélectionner certains événements qu'il estime dignes d'être consignés, en passer d'autres sous silence. Ce choix, dit-on, implique en lui-même un jugement de valeur. Il est nécessairement conditionné par la vision que l'historien s'est faite du monde, donc il n'est pas impartial mais résulte d'idées préconçues. L'histoire ne peut donc présenter rien d'autre que des faits déformés ; elle ne peut jamais être scientifique, c'est-à-dire neutre aux valeurs et tendue uniquement vers la vérité à découvrir.

Il est bien entendu évident que l'historien est en mesure d'abuser du droit discrétionnaire de sélectionner les faits. Il peut arriver, et il arrive, que le choix de l'historien soit guidé par une optique partisane. Toutefois, les problèmes impliqués sont beaucoup plus épineux que ne voudrait le faire croire cette doctrine populaire. Leur solution doit être cherchée à partir d'un examen beaucoup plus poussé des méthodes de l'histoire.

Devant un problème historique, l'historien emploie tout le savoir fourni par la logique, les mathématiques, les sciences naturelles, et spécialement la praxéologie. Toutefois les outils mentaux de ces disciplines non historiques ne suffisent pas pour sa tâche. Ce sont pour lui des auxiliaires indispensables, mais en elles-mêmes elles ne permettent pas de répondre aux questions qu'il doit élucider.

Le cours de l'histoire est déterminé par les actions d'individus, et par les effets de ces actions. Les actions sont déterminées par les jugements de valeur des individus agissants, c'est-à-dire par les fins qu'ils veulent atteindre, et par les moyens qu'ils emploient dans la poursuite de ces fins. Le choix des moyens résulte du corps entier du savoir technologique des individus agissants. Il est en de nombreux cas possible d'apprécier les effets des moyens employés du point de vue de la praxéologie ou des sciences naturelles. Mais il reste un grand nombre de choses pour l'élucidation desquelles aucune aide de cette sorte ne peut être trouvée.

La tâche spécifique de l'histoire, tâche pour laquelle elle emploie une méthode spécifique, est l'étude de ces jugements de valeur et des effets des actions dans la mesure où ils ne peuvent être analysés à la lumière de toutes les autres branches du savoir. Le problème propre de l'historien est toujours d'interpréter les choses telles qu'elles sont arrivées. Mais il ne peut résoudre ce problème sur la seule base des

théorèmes dégagés par toutes les autres sciences. Il reste toujours au fond de chacun de ses problèmes quelque chose qui résiste à l'analyse fournie par l'enseignement des autres sciences. Ce sont ces caractères individuels et uniques de chaque événement qui sont étudiés avec *compréhension*.

L'unicité, l'individualité qui reste au fond de chaque fait historique lorsque tous les moyens d'interprétation fournis par la logique, les mathématiques, la praxéologie et les sciences naturelles ont été épuisés, constitue un donné ultime. Mais alors que les sciences de la nature ne peuvent rien dire sur leurs donnés ultimes sinon qu'ils sont tels, l'histoire peut essayer de rendre intelligibles ses donnés ultimes. Bien qu'il soit impossible de les réduire à leurs causes — ce ne seraient pas des donnés ultimes si une telle réduction était possible — l'historien peut les comprendre parce qu'il est lui-même un être humain. Dans la philosophie de Bergson cette compréhension est nommée intuition, à savoir « la sympathie par laquelle on se transporte à l'intérieur d'un objet pour coïncider avec ce qu'il a d'unique et par conséquent d'inexprimable »[1]. L'épistémologie allemande appelle cet acte *das spezische Verstehen der Geisteswissenschaften* (la compréhension spécifique des sciences de l'esprit) ou simplement *Verstehen*. C'est la méthode que tous les historiens, et tout un chacun, appliquent toujours en commentant les événements du passé et en prévoyant les événements futurs. La découverte et la délimitation du rôle de la compréhension furent de très importantes contributions de l'épistémologie moderne. Il n'y a en cela ni le projet d'une science nouvelle encore inexistante, ni la recommandation d'une nouvelle méthode de procéder dans l'une quelconque des sciences déjà existantes.

La compréhension ne doit pas être confondue avec l'approbation, fût-ce seulement à titre conditionnel et circonstanciel. L'historien, l'ethnologue et le psychologue enregistrent parfois des actions qui, pour leur sensibilité, sont simplement répugnantes et dégoûtantes ; ils les comprennent seulement comme actions, c'est-à-dire en établissant les objectifs sous-jacents et les méthodes technologiques et praxéologiques employées pour les atteindre. La compréhension d'un cas individuel ne veut pas dire qu'on le justifie ou qu'on l'excuse.

La compréhension ne doit pas non plus être confondue avec l'acte de goûter le côté esthétique d'un phénomène. L'empathie (L'*Einfühlung*, ou aptitude à partager les émotions et sentiments d'autrui, à se « mettre à sa place ») et la compréhension sont deux attitudes radicalement différentes. Ce sont deux choses différentes par exemple, d'une part de comprendre une œuvre d'art historiquement, de déterminer sa place, sa signification, et son importance dans le flux des événements ; et d'autre part, de l'éprouver émotionnellement en tant qu'œuvre d'art. Quelqu'un peut regarder une cathédrale avec les yeux d'un historien. Mais il peut regarder la même cathédrale comme un admirateur enthousiaste, ou comme un flâneur sans émotion ni intérêt. Les mêmes individus sont susceptibles des deux types de réaction, l'appréciation esthétique et la saisie scientifique de la compréhension.

La compréhension établit le fait qu'un individu ou un groupe d'individus a entrepris une action déterminée émanant de tels ou tels jugements de valeur et de choix, et visant à telle ou telle fin ; qu'il a employé pour parvenir à ce but tel ou tel moyen suggéré par telle ou telle doctrine technologique, thérapeutique et praxéologique. La compréhension essaie en outre d'apprécier les effets, et l'intensité des effets, entraînés par chaque action ; elle essaie d'assigner à chacune son degré de pertinence, c'est-à-dire son influence sur le cours des événements.

[1] Henri Bergson, *La pensée et le mouvant*, 4e éd., Paris, 1934, p. 205.

Le champ d'action de la compréhension est la saisie mentale de phénomènes qui ne peuvent être totalement élucidés par la logique, les mathématiques, la praxéologie, et les sciences de la nature ; et cela dans la mesure où ces phénomènes ne peuvent être éclaircis par ces sciences. L'appréciation résultante ne doit jamais contredire ce qu'ont prouvé ces autres branches du savoir[1]. L'existence corporelle réelle du diable est attestée par d'innombrables documents, qui sont assez dignes de foi quant à tout le reste. Beaucoup de tribunaux, en due procédure judiciaire, ont établi sur la base de dépositions de témoins et d'aveux des accusés, que le diable avait commerce charnel avec des sorcières. Toutefois, aucun recours à la compréhension ne pourrait justifier la tentative d'un historien pour soutenir que le diable existait réellement et intervenait dans les événements humains autrement que dans les visions d'un cerveau humain enfiévré.

Alors que cela est généralement admis en faveur des sciences de la nature, il y a certains historiens qui adoptent une autre attitude envers la théorie économique. Ils essayent de repousser les théorèmes de l'économie en faisant appel à des documents prouvant prétendument des choses incompatibles avec ces théorèmes. Ils ne se rendent pas compte que des phénomènes complexes ne peuvent prouver ni réfuter un théorème et par conséquent ne peuvent porter aucun témoignage contre une assertion quelconque de la théorie. L'histoire économique n'est possible que parce qu'il y a une théorie économique capable de jeter une lumière sur les actions d'ordre économique. S'il n'y avait pas de théorie économique, les écrits concernant les faits économiques ne seraient rien de plus qu'une compilation de données sans lien mutuel, ouverte à n'importe quelle interprétation arbitraire.

8. Conceptualisation et interprétation

La tâche des sciences de l'agir humain est de comprendre le sens et l'adéquation des actions d'hommes. Elles appliquent pour ce but deux procédures épistémologiques différentes : la conceptualisation et l'interprétation. La conceptualisation est l'outil mental de la praxéologie ; l'interprétation est l'outil mental spécifique de l'histoire.

La cognition praxéologique est de nature conceptuelle. Elle se réfère à ce qui est nécessaire dans l'agir humain. Elle est cognition d'universaux et de catégories.

La cognition historique se réfère à ce qui est unique et individuel dans chaque événement et genre d'événement. Elle analyse d'abord chaque objet de ses études avec l'aide des outils mentaux fournis par toutes les autres sciences. Ayant mené à bien ce travail préliminaire, elle se place devant son problème spécifique : l'élucidation des traits uniques et individuels du cas étudié, et recourt pour cela aux moyens de l'interprétation.

Comme mentionné plus haut, il a été affirmé que l'histoire ne peut jamais être scientifique parce que l'interprétation de l'historien dépend de jugements subjectifs de valeur. L'interprétation, soutient-on, est un euphémisme pour arbitraire. Les écrits des historiens sont toujours partiaux, vus d'un seul côté ; ils ne rapportent pas des faits, ils les déforment.

Il est de fait, assurément, que nous avons des livres d'histoire écrits de divers points de vue. Il y a des histoires de la Réforme écrites du point de vue catholique et d'autres du point de vue protestant. Il y a des histoires « prolétariennes » et des histoires

[1] Voir Ch. V. Langlois et Ch. Seignobos, *Introduction to the Study of History*, traduit par G. G. Berry, Londres, 1925, pp. 205 à 208.

« bourgeoises », des historiens Tory et des historiens Whig ; chaque nation, parti, et groupe linguistique a ses propres historiens et ses propres idées sur l'histoire.

Mais le problème que présentent ces différences d'interprétation ne doit pas être confondu avec la distorsion intentionnelle des faits par des propagandistes et des apologistes déguisés en historiens. Ceux d'entre les faits qui peuvent être établis de façon indubitable sur la base des documents originaux disponibles doivent l'être comme travail préliminaire de l'historien. Ce n'est pas là le domaine de l'appréciation. C'est une tâche à accomplir en utilisant l'outillage fourni par toutes les sciences non historiques. Les phénomènes sont rassemblés par l'observation critique prudente des documents disponibles. Dans la mesure où les théories des sciences non historiques, sur lesquelles l'historien appuie son examen critique des sources, sont raisonnablement dignes de foi et correctes, il ne peut y avoir aucun désaccord arbitraire quant au constat formel des phénomènes comme tels. Ce qu'un historien affirme est ou bien exact ou bien contraire aux faits, cela est ou bien prouvé ou bien controuvé par les documents disponibles, ou bien vague parce que les sources ne nous fournissent pas d'information suffisante. Les experts peuvent différer d'avis, mais seulement sur la base d'une interprétation raisonnable des éléments de preuve existants. La discussion ne prête pas à assertions arbitraires.

Cependant, les historiens fréquemment contestent les enseignements des sciences non historiques. Dans ce cas, évidemment, des désaccords peuvent se produire quant à l'examen critique des matériaux et quant aux conclusions qui doivent en être tirées. Un conflit sans transaction possible s'élève. Mais sa cause n'est pas dans une attitude arbitraire en ce qui concerne les phénomènes historiques concrets. Ils dérivent d'un problème non tranché qui se rattache aux sciences non historiques.

Un ancien historien chinois pouvait noter que le péché de l'empereur causa une sécheresse catastrophique, et que la pluie revint lorsque le gouvernant eut expié son péché. Aucun historien moderne n'accepterait un tel récit. La doctrine météorologique sous-jacente est contraire aux fondements incontestés de la science naturelle contemporaine. Mais nulle unanimité semblable n'existe vis-à-vis de nombreux problèmes théologiques, biologiques et économiques. En conséquence, les historiens sont en désaccord.

Un adepte de la doctrine raciale de la supériorité des Aryens Nordiques méprisera comme fabuleux et simplement impensable tout rapport concernant des réussites intellectuelles et morales de races « inférieures ». Il traitera des témoignages de ce genre de la même façon que tous les historiens modernes traitent le document chinois sus-mentionné. Aucun accord en ce qui concerne des phénomènes de l'histoire du christianisme ne peut être réalisé entre des gens pour qui les évangiles sont Écriture sainte, et ceux aux yeux desquels ce sont des documents humains. Les historiens catholiques et protestants diffèrent sur bien des questions de fait parce qu'ils partent d'idées théologiques différentes. Un mercantiliste ou néomercantiliste doit nécessairement être en désaccord avec un économiste. Un compte rendu de l'histoire monétaire allemande entre 1914 et 1923 est conditionné par les doctrines monétaires de son auteur. Les faits de la Révolution française sont présentés de façon fort différente par ceux qui croient aux droits divins du monarque qui a reçu l'onction du sacre, et par ceux qui voient les choses différemment.

Les historiens sont en désaccord en de telles matières, non en leur qualité d'historiens, mais dans leur façon d'appliquer les sciences non historiques aux matières qu'étudie l'histoire. Ils sont en désaccord comme des docteurs agnostiques le sont, relativement aux miracles de Lourdes, avec les membres du comité médical chargé de rassembler les preuves s'y rapportant. Seuls ceux qui s'imaginent que les

faits écrivent leur propre histoire sur la page vierge de l'esprit humain reprochent aux historiens de telles différences d'opinion. Ils ne voient pas que l'histoire ne peut jamais être étudiée en dehors d'un cadre de connaissances tenues pour certaines par ailleurs, et que la dissension à propos de ces présupposés — c'est-à-dire du contenu total des branches non historiques du savoir — doit forcément se répercuter dans l'établissement des faits historiques.

Ces présupposés déterminent aussi la décision de l'historien concernant le choix des faits à mentionner, et de ceux à omettre comme sans rapports avec le sujet. En cherchant pour quelles causes une vache ne donne pas de lait, un vétérinaire moderne écartera d'emblée les racontars sur le mauvais œil de la sorcière ; sa façon de voir aurait été différente il y a trois cents ans. De même l'historien sélectionne, parmi l'infinie multitude des événements qui ont précédé le fait dont il s'occupe, ceux qui pourraient avoir contribué à son émergence — ou l'avoir retardée — et il néglige ceux qui, d'après ce qu'il a saisi des sciences non historiques, ne peuvent l'avoir influencé.

Des changements dans les conclusions des sciences non historiques doivent par conséquent impliquer que l'on réécrive l'histoire. Chaque génération doit traiter à nouveau les mêmes problèmes historiques parce qu'ils lui apparaissent sous un jour nouveau. La vue théologique du monde qui régnait aux anciens temps conduisait à traiter l'histoire d'autre façon que par les théorèmes de la science naturelle moderne. L'économie subjectiviste produit des ouvrages historiques très différents de ceux basés sur des doctrines mercantilistes. Dans la mesure où les divergences dans les œuvres des historiens découlent de ces désaccords, ce ne sont pas les conséquences d'un prétendu caractère vague et précaire des études historiques. Ce sont, à l'opposé, les résultats du manque d'unanimité dans le domaine de ces autres sciences que l'on appelle communément certaines et exactes.

Pour éviter tout malentendu possible, il est utile d'insister sur quelques points encore. Les divergences en question ci-dessus ne doivent pas être confondues

1. Avec la distorsion des faits provenant d'une intention maligne ;

2. Avec l'essai de justifier ou condamner quelque action d'un point de vue légal ou moral ;

3. Avec l'insertion, simplement par incident, de remarques exprimant des jugements de valeur, dans une représentation strictement objective de l'état des choses. Un traité de bactériologie ne perd pas son objectivité si l'auteur, acceptant le point de vue de l'homme, considère la préservation de la vie humaine comme une fin en soi et, appliquant ce critère, qualifie de bonnes les méthodes efficaces de lutte contre les microbes et de mauvaises celles qui sont infructueuses. Si un microbe écrivait un tel livre il porterait des jugements inverses, mais le contenu positif de l'ouvrage ne différerait pas de celui du bactériologiste humain. De façon analogue un historien européen traitant des invasions mongoles au XIII^{e} siècle pourrait parler d'événements « favorables » ou « défavorables » parce qu'il se place au point de vue des défenseurs européens de la civilisation occidentale. Mais cette approbation des valeurs de base d'un des partis ne nuit pas forcément au contenu matériel de son étude. Cette dernière peut être absolument objective, du point de vue du savoir contemporain. Un historien mongol pourrait la ratifier entièrement, aux remarques incidentes près ;

4. Avec la représentation de l'action d'un seul parti dans des antagonismes politiques ou militaires. Le heurt de groupes en conflit peut être traité du point de vue des idées, des motifs et des objectifs qui ont poussé l'un et l'autre côté à agir comme il l'a fait. Pour une pleine compréhension de ce qui s'est passé, il est nécessaire de prendre en compte ce qui a été fait de part et d'autre. Le résultat a découlé de

l'interaction des deux partis. Mais pour comprendre leurs actions l'historien doit s'efforcer de voir les choses comme elles apparaissaient aux hommes agissant dans le moment critique, et non pas simplement comme nous les voyons maintenant à la lumière de nos connaissances actuelles. Une histoire de la politique de Lincoln dans les semaines et les mois qui précédèrent le déclenchement de la guerre de Sécession est évidemment incomplète. Mais nulle étude historique n'est complète. Indépendamment de la sympathie que l'historien peut porter aux unionistes ou aux confédérés, ou de son absolue neutralité à leur égard, il peut s'occuper objectivement de la politique de Lincoln au printemps de 1861. Une telle investigation est un préliminaire indispensable pour répondre à la question plus vaste de savoir comment a éclaté la guerre de Sécession.

Et maintenant, ayant réglé ces problèmes, il est possible d'aborder la question authentique : y a-t-il un élément subjectif dans l'appréciation historique et, si oui, de quelle façon détermine-t-il le résultat des études historiques ?

Dans la mesure où la compréhension doit servir à établir les faits que des gens ont été motivés par certains jugements de valeur et ont cherché des moyens déterminés, il ne saurait y avoir désaccord entre de vrais historiens, c'est-à-dire des personnes dont l'intention est la connaissance d'événements passés. Il peut y avoir incertitude en raison de l'insuffisance des renseignements fournis par les sources accessibles. Mais cela n'a rien à voir avec l'appréciation. Cela se rapporte au travail préliminaire que doit accomplir l'historien.

Mais la compréhension a une autre tâche à remplir. Elle doit apprécier les effets et l'intensité des effets produits par l'action ; elle doit s'occuper de l'adéquation de chaque motif et de chaque action.

Ici nous sommes en présence de l'une des principales différences entre la physique et la chimie d'une part, les sciences de l'agir humain de l'autre. Dans le domaine des événements physiques et chimiques il existe (ou du moins il est généralement admis qu'il existe) des relations constantes entre des grandeurs, et l'homme est capable de découvrir ces constantes avec un degré de précision raisonnable, par le moyen d'expériences de laboratoire. De telles relations constantes n'existent pas dans le champ de l'agir humain, hors de la technologie physique et chimique et de la thérapeutique. Pendant un temps, les économistes ont cru avoir découvert une de ces relations constantes dans les effets des changements dans la quantité de monnaie sur le prix des denrées. Il était affirmé qu'une augmentation ou une diminution dans la quantité de monnaie en circulation doit résulter dans des changements proportionnels du prix des denrées. L'économie moderne a clairement et irréfutablement démontré le caractère fallacieux de cette proposition[1]. Ceux d'entre les économistes qui veulent remplacer par l'économie « quantitative » ce qu'ils appellent l'économie « qualitative » sont entièrement dans l'erreur. Il n'y a, dans le champ de l'économie, aucune relation constante et par conséquent aucun procédé de mesure n'est possible. Si un statisticien établit qu'une augmentation de 10 % dans l'offre de pommes de terre en Atlantide, à un moment donné, a été suivie par une baisse de 8 % du prix, il n'établit rien du tout concernant ce qui arriva ou peut arriver du fait d'un changement de l'offre de pommes de terre dans un autre pays ou à une autre époque. Il n'a pas « mesuré l'élasticité de la demande » de pommes de terre. Il a établi un fait historique unique et limité. Aucun homme sensé ne peut douter que le comportement des individus à l'égard des pommes de terre et de toute autre denrée est variable. Divers individus

[1] Voir ci-dessous, pp. 325 à 327.

évaluent les mêmes choses de façons diverses, et l'évaluation par les mêmes individus change lorsque les conditions changent[1].

Hors du domaine de l'histoire économique, personne ne s'est jamais aventuré à soutenir que des relations constantes règnent dans l'histoire humaine. C'est un fait que dans les conflits armés du passé entre des Européens et des peuples moins évolués, un soldat européen pouvait en général se mesurer à plusieurs guerriers indigènes. Mais personne n'a jamais eu la sottise de « mesurer » la dimension de la supériorité européenne.

L'impraticabilité de la mesure n'est pas due au manque de méthodes techniques pour l'établissement de mesures. Elle est due à l'absence de relations constantes. Si elle provenait seulement d'une insuffisance technique, à tout le moins une estimation approximative serait possible dans certains cas. Mais le fait principal est qu'il n'y a pas de relations constantes. L'économie n'est pas, comme d'ignorants positivistes ne cessent de le répéter, arriérée parce qu'elle n'est pas « quantitative ». Elle n'est pas quantitative et elle ne mesure point, parce qu'il n'y a pas de constantes. Les chiffres statistiques relatifs aux événements économiques sont des données historiques. Ils nous disent ce qui est arrivé dans un cas historique qui ne peut pas se répéter. Les événements physiques peuvent être interprétés sur la base de nos connaissances portant sur des relations constantes établies par expérimentation. Les événements historiques ne sont pas susceptibles d'une telle interprétation.

L'historien peut énumérer tous les facteurs qui ont concouru à produire un effet connu, ainsi que tous les facteurs qui ont joué en sens opposé et qui peuvent avoir eu pour résultat de différer ou de mitiger la situation finale. Mais il ne peut coordonner de façon quantitative, sinon par l'appréciation, les divers éléments de causalité avec les effets produits. Il ne peut, sans user d'interprétation, assigner à chacun des n facteurs son rôle dans la réalisation de P. L'appréciation est, dans le domaine de l'histoire, l'équivalent pour ainsi dire de l'analyse et du mesurage quantitatifs.

La technologie peut nous dire quelle épaisseur doit avoir un blindage d'acier pour ne pas être percée par une balle tirée à 300 yards par une carabine Winchester. Elle peut ainsi donner la raison pour laquelle un homme qui s'est abrité derrière un blindage d'épaisseur connue a été ou non atteint par le coup de feu. L'histoire est bien incapable d'expliquer avec la même assurance pourquoi le prix du lait a augmenté de 10 %, pourquoi le président Roosevelt a battu le gouverneur Dewey aux élections de 1944 ou pourquoi la France a vécu de 1870 à 1940 sous une constitution républicaine. De tels problèmes ne se prêtent à aucun autre traitement que celui de l'appréciation.

À chaque facteur historique l'appréciation essaie d'attribuer son degré d'influence. En recourant à l'appréciation, l'arbitraire et le caprice n'ont point de place. La liberté de l'historien est bornée par son désir de fournir de la réalité une explication satisfaisante. Son étoile directrice doit être la recherche du vrai. Mais il entre nécessairement, dans l'appréciation, un élément de subjectivité. L'appréciation de l'historien est toujours colorée par les dominantes de sa personnalité. Elle reflète l'esprit de l'auteur.

Les sciences aprioristes — logique, mathématiques et praxéologie — tendent à un savoir inconditionnellement valable pour tous les êtres dotés de la structure logique de l'esprit humain. Les sciences naturelles visent à une cognition valable pour tous les êtres dotés non seulement de la faculté humaine de raison, mais en outre des sens humains. L'uniformité de la logique et de l'équipement sensoriel chez les hommes confère à ces branches du savoir un caractère de validité universelle. Tel est du moins le principe qui guide l'étude des physiciens. Ce n'est que dans les années récentes

[1] Voir ci-dessous, p. 282.

qu'ils ont commencé à voir les limites de leurs entreprises et, délaissant les prétentions excessives des physiciens plus anciens, découvert le « principe d'indétermination ». Ils admettent maintenant qu'il y a des inobservables dont l'inobservabilité est une question de principe épistémologique[1].

L'appréciation historique ne peut jamais produire de résultat que tous les hommes soient forcés d'admettre. Deux historiens qui sont entièrement d'accord sur les enseignements des sciences non historiques, et en ce qui concerne l'établissement des faits dans la limite où il est possible sans recourir à l'appréciation d'influence, peuvent être en désaccord quand il s'agit d'apprécier ces faits sous l'angle de leur influence. Ils peuvent convenir pleinement que les facteurs a, b et c ont concouru à produire l'effet P ; néanmoins, ils peuvent être d'opinion très différente en ce qui concerne l'influence des contributions respectives de a, b et c au résultat final. Dans la mesure où l'interprétation vise à préciser le degré d'influence de chaque facteur, elle est susceptible d'être affectée par des jugements subjectifs. Bien entendu, ces derniers ne sont pas des jugements de valeur, ils n'expriment pas les préférences de l'historien. Ce sont des jugements d'influence[2].

Les historiens peuvent être en désaccord pour des raisons diverses. Ils peuvent avoir des vues différentes sur les enseignements des sciences non historiques ; ils peuvent fonder leurs raisonnements sur une familiarité plus ou moins complète avec les documents ; ils peuvent différer dans la manière d'entendre les motifs et objectifs des hommes agissant et les moyens appliqués par eux. Toutes ces divergences sont susceptibles d'être réglées au moyen du raisonnement « objectif » ; il est possible de parvenir à un accord général à leur sujet. Mais dans la mesure où les historiens diffèrent quant aux jugements d'influence, il est impossible de trouver une solution que tout homme sensé soit forcé d'accepter.

Les méthodes intellectuelles de la science ne diffèrent pas en nature de celles que l'homme ordinaire emploie pour raisonner tous les jours en matière banale. Le savant use des mêmes outils que le profane ; il les emploie seulement avec plus de finesse et de précaution. L'appréciation n'est pas l'apanage des historiens. C'est l'affaire de tout le monde. Tout un chacun, en observant les conditions de son milieu, est historien. Chacun recourt à l'appréciation lorsqu'il a affaire aux incertitudes d'événements à venir auxquels il doit ajuster ses propres actions. Le raisonnement propre au spéculateur est une évaluation de l'influence relative des divers facteurs déterminants des événements futurs. Et — soulignons-le même en ce début de nos investigations — l'action tend toujours vers des états de choses futurs et par conséquent incertains, elle est ainsi toujours une spéculation. L'homme en agissant regarde pour ainsi dire l'avenir avec des yeux d'historien.

Histoire naturelle et histoire humaine

La cosmogonie, la géologie, l'histoire des changements biologiques sont des disciplines historiques en ce sens qu'elles traitent d'événements uniques survenus dans le passé. Néanmoins, elles opèrent exclusivement selon les méthodes épistémologiques des sciences naturelles et n'ont que faire de l'appréciation. Elles doivent parfois recourir à des évaluations approximatives de certaines grandeurs. Mais de

[1] Voir A. Eddington, *The Philosophy of Physical Science*, New York, 1939, pp. 28 à 48.

[2] Comme ceci n'est pas une dissertation sur l'épistémologie générale, mais l'indispensable fondation d'un traité d'économie, il n'est pas besoin d'insister sur les analogies entre l'interprétation historique et la tâche que doit accomplir le médecin faisant un diagnostic. L'épistémologie de la biologie est en dehors du champ de nos recherches.

telles estimations ne sont pas des jugements d'influence. Ce sont des méthodes de détermination de relations quantitatives moins parfaites que la mesure « exacte ». Il ne faut pas les confondre avec la situation dans le domaine de l'agir humain, caractérisée par l'absence de relations constantes.

Si nous parlons d'histoire, nous avons à l'esprit la seule histoire des actions des hommes, où l'outil mental spécifique est l'appréciation.

L'assertion que la science naturelle moderne doit tous ses succès à la méthode expérimentale est parfois attaquée en évoquant l'astronomie. Or, l'astronomie moderne est essentiellement une application aux corps célestes des lois physiques, découvertes expérimentalement sur terre. Aux époques antérieures l'astronomie était principalement basée sur la supposition que les mouvements des corps célestes ne changeaient pas leur cours. Copernic et Kepler essayèrent simplement de deviner quelle sorte de courbe la terre décrit autour du soleil. Le cercle étant considéré alors comme la courbe « la plus parfaite », Copernic l'adopta pour sa théorie. Plus tard, par un semblable procédé de devinette, Kepler remplaça le cercle par l'ellipse. C'est seulement depuis les découvertes de Newton que l'astronomie est devenue une science naturelle au sens strict.

9. Sur les types idéaux

L'histoire traite d'événements dont chacun est unique, et ne se peut répéter ; elle traite du flux irréversible des affaires humaines. Un événement historique ne peut être décrit sans faire référence aux personnages, à l'endroit et au moment où il s'est produit. Dans la mesure où ce qui est arrivé peut être narré sans de telles références, ce n'est pas un événement historique mais un fait relevant des sciences naturelles. Dire que le Pr X..., le 20 février 1945, a effectué telle expérience dans son laboratoire, c'est rapporter un événement historique. Le physicien pense être en droit d'abstraire la personne de l'expérimentateur, la date et l'endroit de son expérience. Il relate seulement les circonstances qui, à son avis, ont concouru à produire le résultat obtenu, et qui, si on les reproduit, entraîneront le même résultat à chaque fois. Il transforme l'événement historique en un *fait* relevant des sciences empiriques de la nature. Il ne tient pas compte de l'intervention active de l'expérimentateur, il essaie de l'imaginer comme un observateur indifférent rapportant une réalité pure et simple. Ce n'est pas la tâche de la praxéologie que de s'occuper des problèmes épistémologiques de cette philosophie.

Bien qu'unique et non susceptible de répétition, l'événement historique a un trait commun avec tous les autres événements historiques : tous sont de l'agir humain. L'histoire les comprend comme des actions d'hommes ; elle conceptualise leur signification grâce à l'outillage cognitif de la praxéologie, et elle saisit leur signification en regardant leurs traits individuels et particuliers. Ce qui compte pour l'histoire, c'est toujours ce qu'ont dans l'esprit les acteurs : le sens attaché par eux à l'état des choses qu'ils veulent modifier, le sens qu'ils attachent à leurs actions, et le sens qu'ils attachent aux effets produits par leurs actions.

L'aspect en fonction duquel l'histoire ordonne et assortit l'infinie multiplicité des événements, c'est leur signification. Le seul principe qu'elle applique pour systématiser ses objets d'étude — hommes, idées, institutions, entités sociales, et instruments — c'est l'affinité de signification. En se guidant sur les affinités de signification, elle combine les éléments en types idéaux.

Les types idéaux sont les notions spécifiques employées dans la recherche historique et la représentation de ses résultats. Ce sont des concepts d'interprétation.

Comme tels, ils sont entièrement différents des catégories et concepts praxéologiques ainsi que des concepts des sciences naturelles. Un type idéal n'est pas un concept de classe, parce que sa description n'indique pas à quelles marques l'on reconnaît de façon précise et sans ambiguïté l'appartenance à une classe. Un type idéal ne peut être défini ; il doit être caractérisé par une énumération de traits dont la présence permet de décider, en gros, si dans le cas envisagé nous sommes ou non devant un spécimen du type idéal en question. Le propre du type idéal est qu'il n'est pas nécessaire d'être en présence de tous ses caractères à la fois en chaque individu de ce type. Que l'absence de certaines caractéristiques empêche ou non d'inclure tel spécimen dans le type idéal considéré, cela dépend d'un jugement d'influence relevant de l'appréciation. Le type idéal lui-même est un résultat de la compréhension des mobiles, des idées et objectifs des acteurs individuels et des moyens qu'ils emploient.

Un type idéal n'a absolument rien à voir avec les instruments statistiques et les moyennes. La plupart des caractéristiques impliquées ne sont pas susceptibles de détermination numérique, et pour cette seule raison déjà il est impossible de les faire entrer dans un calcul de moyennes. Mais la principale raison doit être cherchée ailleurs. Les moyennes statistiques relatent le comportement des membres d'une classe ou d'un type — d'ores et déjà constitué au moyen d'une définition ou d'une caractérisation se référant à d'autres signes — en considération de traits qui ne sont pas invoqués dans la définition ou caractérisation. Ce dont se compose une classe ou un type doit être connu avant que le statisticien puisse commencer à s'enquérir de traits particuliers et à utiliser le résultat de cette enquête pour établir une moyenne. Nous pouvons établir la moyenne d'âge des Sénateurs aux États-Unis, ou nous pouvons chiffrer des moyennes concernant le comportement d'une classe d'âge de la population au regard d'un problème déterminé. Mais il est impossible logiquement de faire dépendre d'une moyenne l'appartenance à une classe ou à un type.

Aucun problème historique ne peut être traité sans recourir aux types idéaux. Même lorsque l'historien traite d'un seul personnage ou d'un seul événement, il ne peut faire autrement que de se référer à des types idéaux. S'il parle de Napoléon, il doit se référer à des types tels que le chef militaire, le dictateur, le tribun révolutionnaire ; et s'il traite de la Révolution française il doit évoquer des types idéaux tels que révolution, désintégration d'un régime établi, anarchie. Il se peut que la référence à un type idéal soit faite seulement pour exclure qu'il soit utilisable dans le cas considéré. Mais tous les événements historiques sont décrits et interprétés au moyen de types idéaux. Le profane aussi, lorsqu'il s'occupe d'événements passés ou futurs, doit toujours faire usage de types idéaux et, sans le savoir, c'est toujours ce qu'il fait.

Que l'emploi d'un certain type idéal soit ou non expédient et susceptible de conduire à une saisie adéquate de phénomènes, cela ne peut être décidé que par appréciation. Ce n'est pas le type idéal qui détermine ce mode d'entendement ; c'est ce mode d'entendement qui requiert l'élaboration et l'usage de types idéaux correspondants.

Les types idéaux sont élaborés en faisant usage d'idées et de concepts développés par toutes les branches non historiques du savoir. Toute cognition de l'histoire est, évidemment, conditionnée par les acquis des autres sciences, elle en dépend et ne doit jamais les contredire. Mais la connaissance historique a une autre matière à étudier et d'autres méthodes à employer que ces autres sciences ; et à leur tour celles-ci n'ont que faire de l'appréciation historique. Donc les types idéaux ne doivent pas être confondus avec les concepts des sciences non historiques. Cela vaut aussi bien pour les catégories et concepts praxéologiques. Ils fournissent certes les outils mentaux indispensables pour l'étude de l'histoire. Toutefois, ils ne se rapportent pas à l'ap-

préciation des événements spéciaux et individualisés qui sont la matière d'étude de l'histoire. Un type idéal ne peut par conséquent jamais être la simple adoption d'un concept praxéologique.

Il arrive dans de nombreux cas qu'un terme employé en praxéologie pour signifier un concept praxéologique serve, pour l'historien, à désigner un type idéal. Alors, l'historien emploie un seul et même mot pour exprimer deux choses différentes. Il applique le terme parfois pour évoquer sa connotation praxéologique, mais le plus souvent pour signifier un type idéal. Dans ce dernier cas, l'historien attache au mot un sens différent de son sens praxéologique ; il le transforme en le transférant à un champ différent de recherche. Le concept économique « entrepreneur » appartient à un niveau autre que le type idéal « entrepreneur » tel qu'utilisé par l'histoire économique et l'économie descriptive. (À un troisième niveau se trouve le terme juridique « entrepreneur ».) Le terme économique « entrepreneur » est un concept défini avec précision qui, dans le cadre d'une théorie de l'économie de marché désigne une fonction clairement intégrée[1]. Le type idéal historique « entrepreneur » n'englobe pas les mêmes membres. Personne en l'employant ne pense aux petits cireurs de chaussures, aux chauffeurs de taxis propriétaires de leur voiture, aux petits négociants, aux petits fermiers. Ce que l'économie établit à propos des entrepreneurs est rigoureusement valable pour tous les membres de la classe sans égard aux conditions de temps et de lieu des diverses branches d'activité. Ce que l'histoire économique établit pour ses types idéaux peut varier selon les circonstances particulières à diverses époques, contrées, branches d'activité, et selon bien d'autres contingences. L'histoire a peu d'usage à faire du type idéal général d'entrepreneur. Elle est davantage intéressée par des types tels que : l'entrepreneur américain au temps de Jefferson, celui des industries lourdes allemandes sous Guillaume II, celui des manufactures textiles de Nouvelle-Angleterre dans les décennies précédant immédiatement la Première Guerre mondiale, la *haute finance* protestante à Paris, les petits entrepreneurs partis de rien, etc.

Quant à savoir si l'emploi d'un certain type idéal est ou non à recommander, cela dépend entièrement du mode d'appréciation. Il est tout à fait courant aujourd'hui d'employer deux types idéaux : les partis de gauche (progressistes) et les partis de droite (fascistes). Les premiers incluent les démocraties occidentales, certaines dictatures d'Amérique latine, et le bolchevisme russe ; les autres le fascisme italien et le nazisme allemand. Cette typification est le résultat d'un certain mode d'interprétation. Un autre mode d'interprétation opposerait démocratie et dictature. Alors le bolchevisme russe, le fascisme italien et le nazisme allemand relèvent du type idéal gouvernement dictatorial, et les systèmes occidentaux du type idéal gouvernement démocratique.

L'École historique de Sciences nationales économiques (*Wirtschaftliche Staatswissenschaften*) en Allemagne et l'Institutionnalisme en Amérique, ont commis une erreur fondamentale en interprétant l'économie comme le scénario du comportement d'un type idéal, l'homo œconomicus. Selon cette doctrine l'économie traditionnelle ou orthodoxe ne traite pas du comportement de l'homme tel qu'il est et agit réellement, mais d'une image factice et hypothétique. Elle décrit un être poussé exclusivement par des mobiles « économiques », c'est-à-dire uniquement par l'intention de réaliser le plus grand profit matériel ou monétaire possible. Un tel être, disent ces critiques, n'a et n'a jamais eu de réplique dans la réalité ; c'est un fantôme engendré par une pseudo-philosophie de cabinet. Aucun homme n'est exclusivement

[1] Voir ci-dessous, pp. 206 à 210.

mû par le désir de devenir aussi riche que possible ; beaucoup ne sont nullement influencés par cette mesquine ambition. Il est vain de se référer à cet illusoire homuncule pour étudier la vie et l'histoire.

Même si tel avait été le contenu de l'économie classique, l'homo œconomicus ne serait certainement pas un type idéal. Le type idéal n'est pas la personnification d'un côté ou aspect des divers buts et désirs de l'homme. C'est toujours la représentation de phénomènes complexes de la réalité, qu'il s'agisse d'hommes, d'institutions ou d'idéologies.

Les économistes classiques cherchaient à expliquer la formation des prix. Ils étaient parfaitement conscients du fait que les prix ne sont pas produits par l'action d'un groupe de gens particuliers, mais le résultat de l'interaction de tous les membres de la société de marché. Tel était le sens de leur formulation, que l'offre et la demande déterminent la formation des prix. Toutefois, les économistes classiques échouèrent dans leur effort pour fournir une théorie satisfaisante de la valeur. Ils furent déroutés par l'apparent paradoxe de la valeur. Ils étaient embarrassés par ce prétendu paradoxe que « l'or » soit tenu comme de plus haute valeur que « le fer », bien que ce dernier soit plus « utile ». C'est pourquoi ils ne purent élaborer une théorie générale de la valeur ni remonter depuis les phénomènes d'échange sur le marché et de production jusqu'à leur source ultime, le comportement des consommateurs. Cet échec les força à renoncer à leur ambition de développer une théorie générale de l'activité humaine. Ils durent se contenter d'une théorie expliquant seulement les activités de l'homme d'affaires sans remonter aux choix de tout le monde comme aux déterminants ultimes. Ils s'occupèrent seulement des actions de négociants désireux d'acheter au meilleur marché et de vendre là où les prix sont les plus élevés. Le consommateur restait hors du champ de leur théorisation. Plus tard, les successeurs de l'économie classique expliquèrent et justifièrent cette déficience comme une procédure intentionnelle, nécessaire du point de vue méthodologique. Ils affirmèrent que les économistes classiques avaient délibérément cantonné leurs investigations dans un seul aspect de l'effort des hommes — à savoir l'aspect « économique » ; que c'était leur intention d'employer l'image fictive d'un homme mû seulement par des motifs « économiques » et de négliger tous les autres, bien qu'ils fussent pleinement conscients du fait que les hommes réels sont guidés par bien d'autres mobiles, dits « non économiques ». L'un des groupes de ces interprètes soutenait que l'étude de ces autres mobiles n'était pas du ressort de l'économie mais de branches différentes du savoir. Un autre groupe admettait que le traitement de ces mobiles « non économiques » et de leur influence sur la formation des prix relevait bien aussi de l'économie, mais ils croyaient que cela devait être laissé aux générations à venir. Il sera montré à un stade ultérieur de nos investigations, que cette distinction entre mobiles économiques et non économiques des actions de l'homme n'est pas soutenable[1]. Pour le moment, il importe seulement de voir que cette doctrine du côté « économique » de l'activité humaine défigure complètement l'enseignement des économistes classiques. Ils n'ont jamais eu l'intention que leur prête cette doctrine. Ils voulaient concevoir comment se forment réellement les prix — non pas des prix fictifs tels qu'ils seraient déterminés si les hommes agissaient sous l'empire de conditions hypothétiquement différentes de celles qui les influencent réellement. Les prix qu'ils cherchent à expliquer et expliquent en effet — bien que sans les rattacher en amont aux choix des consommateurs — sont des prix de marché réels. L'offre et la demande dont ils parlent sont des facteurs réels déterminés par tous les mobiles qui

[1] Voir ci-dessous, pp. 191-192 et 206 à 212.

poussent les hommes à acheter ou vendre. Ce en quoi péchait leur théorie était qu'ils ne faisaient pas découler initialement la demande des choix des consommateurs ; il leur manquait une théorie satisfaisante de la demande. Mais ils n'avaient nullement dans l'idée que la demande, telle que le concept était employé dans leurs dissertations, était exclusivement déterminée par des mobiles « économiques » en tant que distincts des « non-économiques ». Comme ils limitaient leur théorisation aux actions des gens de négoce, ils ne prenaient pas en considération les mobiles des consommateurs finaux. Néanmoins leur théorie des prix visait à être une explication des prix réels, indépendamment des mobiles et idées poussant les consommateurs.

L'économie subjectiviste moderne commence par la résolution du paradoxe apparent de la valeur. Elle ne borne pas ses théorèmes aux actions des seuls hommes de négoce, ni ne s'intéresse à un fictif homo œconomicus. Elle étudie les inexorables catégories de l'agir de tout le monde. Ses théorèmes concernant les prix des denrées, les taux des salaires, et les taux d'intérêts se réfèrent à tous ces phénomènes sans aucun égard aux mobiles qui font que les gens achètent ou vendent ou s'abstiennent d'acheter ou de vendre. Il est temps d'écarter entièrement toute référence à la tentative avortée de justifier la déficience des économistes passés en faisant appel au fantôme de l'homo œconomicus.

10. La procédure de la science économique

Le champ de la praxéologie est l'explication de la catégorie de l'agir humain. Tout ce qui est requis pour déduire la totalité des théorèmes praxéologiques, c'est la connaissance de l'essence de l'agir humain. C'est une connaissance qui est nôtre parce que nous sommes des hommes ; aucun être de descendance humaine que des conditions pathologiques n'ont pas réduit à une existence purement végétative n'en est dépourvu. Aucune expérience spéciale n'est nécessaire pour comprendre ces théorèmes ; et aucune expérience, si riche soit-elle, ne pourrait les révéler à un être qui ne saurait pas a priori ce qu'est l'agir humain. La seule route de la cognition de ces théorèmes est l'analyse logique de notre connaissance inhérente de la catégorie de l'agir. Nous devons nous penser nous-mêmes et réfléchir à la structure de l'agir humain. Comme pour la logique et les mathématiques, la connaissance praxéologique est en nous ; elle ne vient pas du dehors.

Tous les concepts et théorèmes de la praxéologie sont implicites dans la catégorie de l'agir humain. La première tâche est de les extraire et déduire, d'exposer leurs implications et de définir les conditions universelles de l'agir en tant que tel. Ayant montré quelles conditions sont requises pour n'importe quelle action, l'on doit aller au-delà et définir — bien entendu, dans un sens formel et catégoriel — les conditions moins générales requises pour certains modes de l'agir. Il serait possible de traiter cette seconde tâche en décrivant toutes les conditions pensables, et en déduisant de celles-ci toutes les conséquences logiquement admissibles. Un tel système exhaustif fournirait une théorie se rapportant non seulement à l'agir humain tel qu'il est dans les conditions et circonstances existantes du monde réel où l'homme vit et agit. Elle traiterait aussi bien d'un agir hypothétique tel qu'il interviendrait dans les irréalisables conditions de mondes imaginaires.

Mais le but de la science est de connaître le réel. Ce n'est ni de la gymnastique mentale ni un passe-temps logique. C'est pourquoi la praxéologie limite ses recherches à l'étude de l'agir, dans les conditions et présupposés donnés en réalité. Elle n'étudie l'agir sous des conditions non réalisées et irréalisables, que de deux points de vue. Elle considère des situations qui, bien que non réelles dans le monde

présent et passé, pourraient devenir réelles à quelque moment futur. Et elle examine des conditions irréelles et irréalisables, si une recherche de ce genre est nécessaire pour une compréhension satisfaisante de ce qui se passe dans les conditions présentes de la réalité.

Toutefois, cette référence à l'expérience n'affaiblit pas le caractère aprioriste de la praxéologie et de l'économie. L'expérience oriente simplement notre réflexion vers certains problèmes et la détourne de certains autres. Elle nous dit ce que nous devrions explorer, mais elle ne nous dit pas comment nous devons procéder dans notre recherche de connaissance. De plus, ce n'est pas l'expérience mais la réflexion seule qui nous apprend qu'il est nécessaire, et dans quel cas il est nécessaire, d'explorer des conditions hypothétiques non réalisables afin de concevoir ce qui se passe dans le monde réel.

La dés-utilité (ou indésirabilité) du travail n'a pas un caractère catégoriel ni aprioriste. Nous pouvons sans contradiction penser un monde où le travail ne causerait aucune gêne, et nous pouvons décrire l'état de choses qui s'établirait dans un monde tel[1]. Mais le monde réel est conditionné par la dés-utilité du travail. Seuls les théorèmes fondés sur le fait admis que le travail est une source de gêne sont applicables pour la compréhension de ce qui se passe en ce monde-ci.

L'expérience enseigne qu'il y a dés-utilité du travail. Mais elle ne l'enseigne pas directement. Il n'y a pas de phénomène qui se manifeste en tant que dés-utilité du travail. Il y a seulement des données d'expérience qui sont interprétées, sur une base de connaissance aprioriste, comme signifiant que les hommes considèrent le loisir — c'est-à-dire l'absence de travail — toutes choses égales d'ailleurs, comme une situation plus désirable que la dépense de travail. Nous observons que les hommes renoncent à des avantages qu'ils pourraient obtenir en travaillant davantage c'est-à-dire qu'ils sont disposés à faire des sacrifices pour obtenir du loisir. Nous déduisons de ce fait que le loisir est évalué comme un bien et que le travail est regardé comme un fardeau. Faute d'intuition praxéologique préalable, nous ne serions jamais en mesure d'atteindre cette conclusion.

Une théorie de l'échange indirect et toutes les théories subséquentes bâties sur celle-là — comme la théorie du crédit de circulation — ne sont applicables qu'à l'interprétation d'événements dans un monde où l'échange indirect est pratiqué. Dans un monde où le commerce se ferait uniquement par troc, ce serait un simple jeu de l'esprit. Il est improbable que les économistes d'un tel monde, à supposer que la science économique ait pu jamais y émerger, eussent consacré quelque réflexion aux problèmes de l'échange indirect, de la monnaie et du reste. Dans notre monde effectif, néanmoins, de telles études sont une part essentielle de la théorie économique.

Le fait que la praxéologie, en attachant son regard à la compréhension de la réalité, se concentre sur l'étude de ceux des problèmes qui sont utiles à son objectif, n'altère pas le caractère aprioriste de son raisonnement. Mais ce fait dénote la façon dont l'économie, jusqu'à maintenant la seule partie élaborée de la praxéologie, présente les résultats de ses efforts.

L'économie ne suit pas la procédure de la logique et des mathématiques. Elle ne présente pas un système intégré de raisonnement systématique a priori, coupé de toute référence à la réalité. Lorsqu'elle introduit des données concrètes dans son raisonnement, elle s'assure que l'examen des hypothèses en question peut rendre un service utile à la compréhension de la réalité. Elle ne sépare pas strictement, dans ses traités et monographies, la science pure de l'application de ses théorèmes à la solution

[1] Voir ci-dessous, pp. 110 à 113.

de problèmes historiques et politiques concrets. Elle adopte pour la présentation de ses résultats une forme dans laquelle la théorie aprioriste et l'interprétation de phénomènes historiques sont entrelacées.

Il est évident que ce mode de procéder est imposé à l'économie par la nature et l'essence mêmes de la matière étudiée. Il a fait la preuve de sa maniabilité. Toutefois, l'on ne doit pas manquer de noter le fait que la manipulation de cette procédure, singulière et quelque peu étrange logiquement, requiert de la prudence et de la subtilité ; et que des esprits superficiels et insuffisamment critiques se sont à mainte et mainte reprise fourvoyés parce qu'ils ont négligemment confondu les deux méthodes épistémologiquement différentes impliquées.

Il n'existe pas quelque chose comme une méthode historique de l'économie ou une discipline de l'économie institutionnelle. Il y a l'économie et il y a l'histoire économique. Les deux ne doivent jamais être confondues. Tous les théorèmes de l'économie sont nécessairement valables dans chaque cas où toutes les hypothèses posées d'avance sont réunies. Bien évidemment, ils n'ont pas de signification pratique lorsque ces conditions ne sont pas présentes. Les théorèmes relatifs à l'échange indirect ne sont pas applicables dans des situations où il n'y a pas d'échange indirect. Cela n'affaiblit cependant pas leur validité[1].

Le problème a été souvent obscurci par les efforts de gouvernements et de groupes de pression puissants en vue de discréditer l'économie et de diffamer les économistes. Les despotes et les majorités démocratiques sont enivrés par le pouvoir. Ils doivent, à contrecœur, admettre qu'ils sont assujettis aux lois de la nature. Mais ils repoussent l'idée même de loi économique. Ne sont-ils pas les législateurs souverains ? N'ont-ils pas le pouvoir d'écraser quiconque s'oppose à eux ? Aucun seigneur de la guerre n'est enclin à reconnaître de limite autre que celle que lui impose une force armée supérieure. Des écrivailleurs serviles sont toujours disponibles pour flatter cette vanité en exposant les doctrines appropriées. Ils appellent « économie historique » leurs suppositions embrouillées. En réalité, l'histoire économique est un long catalogue de politiques gouvernementales qui ont échoué pour avoir été conçues avec une téméraire méconnaissance des lois de l'économie.

Il est impossible de comprendre l'histoire de la pensée économique si l'on ne porte pas attention au fait que la science économique est en soi un défi à l'orgueil des détenteurs du pouvoir. Un économiste ne peut jamais être bien en cour auprès des autocrates ni des démagogues. Il est toujours pour eux le trouble-fête, et plus ils sont convaincus dans leur for intérieur que ses objections sont bien fondées, plus ils le haïssent.

Au regard de toute cette agitation insensée, il est opportun d'établir le fait que le point de départ de tout raisonnement praxéologique et économique, c'est-à-dire la catégorie de l'agir humain, est à l'épreuve de toute critique et de toute objection. Aucun recours à des considérations historiques ou empiriques quelconques ne peut mettre en défaut la proposition que les hommes poursuivent intentionnellement certains objectifs choisis. Nul discours sur l'irrationalité, les insondables profondeurs de l'âme humaine, la spontanéité des phénomènes de la vie, automatismes, réflexes et tropismes, ne peut réfuter l'affirmation que l'homme se sert de sa raison pour la réalisation d'aspirations et de désirs. À partir de l'inébranlable fondement qu'est cette catégorie de l'agir humain, la praxéologie et l'économie procèdent pas à pas au moyen du raisonnement discursif. Définissant avec précision hypothèses et conditions, elles construisent un système de concepts et tirent toutes les déductions impliquées, par des

[1] Voir F. H. Knight, *The Ethics of Competition and other Essays*, New York, 1935, p. 139.

chaînes de raisonnement logiquement inattaquables. En face des résultats ainsi obtenus, seules deux attitudes sont possibles : ou bien l'on peut démasquer quelque erreur de logique dans la chaîne des déductions qui ont abouti à ces résultats, ou bien l'on doit admettre qu'ils sont corrects et valides.

Il est vain d'objecter que la vie et la réalité ne sont pas logiques. La vie et la réalité ne sont ni logiques ni illogiques ; elles sont simplement données. Mais la logique est le seul outil dont l'homme dispose pour comprendre l'une et l'autre. Il est vain d'objecter que la vie et l'histoire sont inscrutables et inexprimables et que la raison humaine ne peut jamais pénétrer dans leurs intimes arcanes. Les critiques se contredisent en énonçant des mots à propos de l'inexprimable et en exposant des théories — soi-disant telles, bien sûr — à propos de l'insondable. Il y a beaucoup de choses hors d'atteinte de l'esprit humain. Mais dans toute la mesure où l'homme est capable d'atteindre à une connaissance, si bornée soit-elle, il ne peut emprunter qu'une seule voie d'accès, celle ouverte par la raison.

Non moins illusoires sont les tentatives de jouer l'intuition comme atout pour mettre en échec les théorèmes économiques. Le domaine de l'appréciation historique est exclusivement l'élucidation des problèmes qui ne peuvent être entièrement éclairés par les sciences non historiques. Cette interprétation ne doit jamais contredire les théories développées par les sciences non historiques. Elle ne peut jamais faire autre chose que, d'une part, établir le fait que des gens ont été mus par certaines idées, ont visé tel but, et employé tels moyens pour atteindre ces buts ; et, d'autre part, attribuer à chacun des divers facteurs historiques sa part d'influence, pour autant que cela n'est pas réalisable par les sciences non historiques. Un tel rôle n'habilite pas l'historien moderne à affirmer que l'exorcisme ait jamais été un moyen approprié pour guérir les vaches malades. Pas davantage ne permet-il de soutenir qu'une loi économique n'était pas valable dans l'ancienne Rome ou l'empire des Incas.

L'homme n'est pas infaillible. Il cherche la vérité — c'est-à-dire la compréhension de la réalité la plus adéquate, dans toute la mesure où la structure de son esprit et la raison la lui rendent accessible. L'homme ne peut jamais devenir omniscient. Il ne peut jamais être absolument sûr que ses recherches ne se sont pas égarées, et que ce qu'il considère comme une vérité certaine n'est pas une erreur. Tout ce que l'homme peut faire est de soumettre ses théories, encore et toujours, au réexamen critique le plus rigoureux. Cela signifie, pour l'économiste, rattacher en amont tous les théorèmes à leur base incontestable, certaine et ultime, la catégorie de l'agir humain ; et d'éprouver avec l'attention la plus soigneuse toutes les hypothèses et déductions qui conduisent de cette base jusqu'au théorème examiné. L'on ne peut affirmer que cette procédure garantisse contre l'erreur. Mais elle est indubitablement la méthode la plus efficace pour éviter l'erreur.

La praxéologie — et par voie de conséquence l'économie aussi — est un système déductif. Elle tire sa force du point de départ de ses déductions, de la catégorie de l'action. Aucun théorème économique ne peut être tenu pour exact s'il n'est solidement scellé sur cette fondation par une chaîne irréfutable de raisonnements. Une affirmation avancée sans une telle liaison est arbitraire, et flotte entre ciel et terre. Il est impossible de traiter un secteur particulier de l'économie si l'on ne l'insère pas dans un système complet de l'agir.

Les sciences empiriques partent de faits particuliers et procèdent de l'unique et du particulier vers le plus universel. Leur traitement est lié à la spécialisation. Elles peuvent s'occuper de secteurs sans porter attention à l'ensemble du champ. L'économiste ne doit jamais être un spécialiste. Traitant de n'importe quel problème il doit toujours fixer son regard sur le système entier.

Les historiens pèchent souvent à cet égard. Ils sont enclins à inventer des théorèmes ad hoc. Ils manquent souvent à reconnaître qu'il est impossible d'abstraire des relations causales quelconques de l'étude de phénomènes complexes. Leur prétention à explorer la réalité sans égard aucun à ce qu'ils tiennent pour des idées préconçues est vaine. En fait, ils appliquent inconsciemment des doctrines populaires depuis longtemps démasquées comme fallacieuses et contradictoires.

11. La portée limitée des concepts praxéologiques

Les catégories et concepts praxéologiques sont agencés en vue de comprendre l'agir humain. Ils deviennent contradictoires en soi, et dépourvus de sens, si l'on essaye de les employer en traitant de conditions autres que celles de la vie des hommes. L'anthropomorphisme naïf des religions primitives répugne à l'esprit philosophique. Toutefois, les efforts des philosophes pour définir, au moyen de concepts praxéologiques, les attributs d'un être absolu, non soumis aux limites et aux faiblesses de l'existence humaine, ne sont pas moins discutables.

Les philosophes scolastiques et théologiens, et de même les théistes et déistes de l'âge des Lumières concevaient un être absolu et parfait, immuable, omnipotent, omniscient, et néanmoins occupé à des plans, agissant, visant des buts et employant des moyens pour atteindre ces fins. Mais une action ne peut être le fait que d'un être insatisfait, et l'action répétée celui d'un être qui n'a pas le pouvoir d'écarter d'un seul coup (ce qui cause) son insatisfaction. Un être qui agit est insatisfait, donc il n'est pas tout-puissant. S'il était satisfait, il n'agirait pas, et s'il était toutpuissant, il aurait depuis longtemps radicalement remédié à son insatisfaction. Pour un être tout-puissant, il n'est rien qui le presse de choisir entre divers états d'insatisfaction ; il n'est pas dans la nécessité de consentir à un moindre mal. L'omnipotence signifierait le pouvoir de réaliser toute chose et de jouir d'une pleine satisfaction sans être borné par quelque limitation que ce soit. Mais cela est incompatible avec le concept même d'action. Pour un être tout-puissant, les catégories de fins et de moyens n'existent pas. Il est au-dessus de tout entendement humain, des concepts et de la compréhension. Pour un être tout-puissant, tout « moyen » rend des services illimités, et il peut employer n'importe quel « moyen » pour atteindre n'importe quel but, il peut réaliser n'importe quelle fin sans employer aucune sorte de moyen. Cela dépasse les facultés de l'esprit humain, que de penser l'idée de toute-puissance de façon cohérente en allant jusqu'à ses ultimes conséquences. Les paradoxes sont insolubles. L'être tout-puissant a-t-il le pouvoir de réaliser quelque chose qui soit à l'abri de toute intervention ultérieure de sa part ? S'il a ce pouvoir, alors il y a des bornes à sa puissance et il n'est plus tout-puissant ; s'il n'a pas ce pouvoir, il est par ce simple fait dénué de la toute-puissance.

L'omnipotence et l'omniscience sont-elles compatibles ? L'omniscience suppose au départ que tous les événements futurs sont déjà inaltérablement déterminés. S'il y a omniscience, l'omnipotence est inconcevable. L'impuissance à changer quoi que ce soit dans le cours prédéterminé des événements aurait pour effet de restreindre le pouvoir de quelque agent que ce soit.

L'action est une mise en œuvre d'une potentialité et d'une faculté de direction qui sont limitées. C'est une manifestation de l'homme qui est borné par les facultés limitées de son esprit, la nature physiologique de son corps, les vicissitudes de son milieu, et la rareté des facteurs externes dont son bien-être dépend. Il est vain de se référer aux imperfections et aux faiblesses de la vie humaine, si l'on cherche à dépeindre quelque chose d'absolument parfait. L'idée même de perfection absolue est

en soi contradictoire de toute façon. L'état d'absolue perfection doit être conçu comme complet, final, et non soumis au changement. Le changement ne pourrait qu'amoindrir sa perfection et la transformer en un état moins parfait ; la simple possibilité qu'un changement puisse intervenir est incompatible avec le concept de perfection absolue. Mais l'absence de changement — c'est-à-dire la parfaite immutabilité, rigidité et immobilité — équivaut pratiquement à l'absence de vie. Vie et perfection sont incompatibles, mais tout aussi incompatibles mort et perfection.

Le vivant n'est pas parfait, parce qu'il est voué à changer ; le mort n'est pas parfait parce qu'il ne vit pas.

Le langage des hommes qui vivent et agissent peut former des comparatifs et des superlatifs en comparant des degrés. Mais la qualité d'absolu n'exprime pas un degré, c'est une notion de limitation. L'absolu est indéterminable, impensable et inexprimable. C'est une conception chimérique. Il n'existe rien qui se puisse appeler le bonheur parfait, des hommes parfaits, une béatitude éternelle. Tout essai pour dépeindre les conditions d'un pays de Cocagne, ou de la vie des Anges, aboutit à des paradoxes. Là où il y a des conditions, il y a des limitations et non la perfection ; il y a des efforts pour surmonter des obstacles, il y a frustration et insatisfaction.

Après que les philosophes eurent abandonné la quête de l'absolu, les utopistes la reprirent. Ils tissent des rêves à propos de l'État parfait. Ils ne s'avisent pas que l'État, appareil social de contrainte et de coercition, est une institution faite pour pallier l'imperfection humaine et que sa fonction essentielle est d'infliger des punitions à des minorités afin de protéger des majorités contre les conséquences dommageables de certaines actions. Vis-à-vis d'hommes « parfaits » il n'y aurait nul besoin de contrainte ni de répression. Mais les utopistes ne tiennent aucun compte de la nature humaine ni des inaltérables conditions de l'existence humaine. Godwin pensait que l'homme pourrait devenir immortel après l'abolition de la propriété privée[1]. Charles Fourier divaguait à propos de l'océan contenant de la limonade au lieu d'eau salée[2]. Le système économique de Marx ignorait sereinement le fait de la rareté des facteurs matériels de production. Trotski prophétisait que, dans le paradis prolétarien, « le type humain moyen se haussera au niveau d'un Aristote, d'un Goethe, ou d'un Marx. Et au-dessus de cette falaise, de nouveaux pics s'élèveront »[3].

De nos jours les chimères les plus populaires sont la stabilisation et la sécurité. Nous discuterons plus tard ces mots-enseignes.

[1] William Godwin, *An Inquiry Concerning Political, Justice and its Influence on General Virtue and Happiness*, Dublin, 1793, II, 393-403.

[2] Charles Fourier, *Théorie des quatre mouvements*, *Œuvres complètes*, 3e éd., Paris, 1846, I, p. 43

[3] Léon Trotski, *Literature and Revolution*, traduction par R. Strunsky, Londres, 1925, p. 256.

Chapitre III — L'économie et la révolte contre la raison

1. La révolte contre la raison

Il est vrai que certains philosophes ont été enclins à surestimer le pouvoir de la raison humaine. Ils croyaient que l'homme peut découvrir par le raisonnement méthodique les causes finales des événements cosmiques, les fins immanentes que vise la Cause première en créant l'univers et en déterminant le cours de son évolution. Ils discouraient, hors de leur objet, à propos de « l'Absolu » comme si c'eut été leur montre de poche. Ils n'hésitaient pas à proclamer des valeurs absolues éternelles et à dresser des codes moraux impératifs pour tous les hommes.

Ensuite il y eut la longue lignée des écrivains utopistes. Ils dessinèrent les plans d'un paradis terrestre, dans lequel la seule et pure raison régnerait. Ils ne se rendaient pas compte que ce qu'ils appelaient raison absolue et vérité manifeste n'était que l'imagination de leur propre esprit. Ils s'arrogeaient sereinement l'infaillibilité et préconisèrent maintes fois l'intolérance, l'oppression violente de tous les contradicteurs et hérétiques. Ils voulaient arriver à une dictature soit pour eux-mêmes soit pour des hommes qui mettraient exactement à exécution leurs plans. Il n'y avait, à leur avis, pas d'autre salut pour l'humanité souffrante.

Il y eut Hegel. C'était un penseur profond et ses écrits sont un trésor d'idées stimulantes. Mais il œuvrait sous l'emprise d'une illusion : celle que l'Esprit (*Geist*), l'Absolu se révélait à travers ses paroles. Rien dans l'univers n'était caché pour Hegel. Le malheur était que son langage fût si ambigu qu'on pouvait l'interpréter de diverses manières. Les hégéliens de droite l'interprétaient comme une adhésion au système prussien de gouvernement autocratique et aux dogmes de l'Église de Prusse. Les hégéliens de gauche y lisaient l'athéisme, l'extrémisme révolutionnaire intransigeant, et des doctrines anarchisantes.

Il y eut Auguste Comte. Il savait avec précision ce que l'avenir réserve au genre humain. Et naturellement, il se considérait comme le législateur suprême. Par exemple, il estimait que certaines recherches astronomiques étaient sans utilité et voulait qu'elles fussent prohibées. Il projetait de remplacer le christianisme par une nouvelle religion, et choisit une dame qui dans cette nouvelle église était destinée à remplacer la Vierge. Comte peut être déclaré non coupable, car il était fou au sens entier où la pathologie emploie ce terme. Mais que dire de ses adeptes ?

Bien d'autres faits du même ordre pourraient être évoqués. Mais ce ne sont pas des arguments que l'on puisse opposer à la raison, au rationalisme, ni à la rationalité. Ces rêveries n'ont absolument rien à voir avec la question de savoir si, oui ou non, la raison est le seul instrument disponible pour l'homme dans ses efforts pour atteindre tout le savoir qui lui est accessible. Les hommes qui cherchent la vérité honnêtement et consciencieusement n'ont jamais prétendu que la raison et la recherche scientifique soient capables de répondre à toutes les questions. Ils étaient pleinement conscients des limitations imposées à l'esprit humain. L'on ne saurait leur imputer la responsabilité des balourdises de la philosophie de Haeckel ni du simplisme des diverses écoles matérialistes.

Les philosophes rationalistes eux-mêmes ont toujours veillé à montrer les bornes à la fois de la théorie aprioriste et de la recherche empirique[1]. Le premier représentant de l'économie politique britannique, David Hume, les utilitariens, et les pragmatistes

[1] Voir, par exemple, Louis Rougier, *Les paralogismes du rationalisme*, Paris, 1920.

américains ne sont certes pas coupables d'avoir exagéré la capacité de l'homme d'atteindre la vérité. Il serait plus plausible de reprocher à la philosophie des deux cents dernières années un excès d'agnosticisme et de scepticisme qu'un excès de confiance dans ce que peut réaliser l'esprit humain.

La révolte contre la raison, qui est l'attitude mentale caractéristique de notre temps, n'a pas eu pour cause un manque de modestie, de prudence et d'autocritique de la part des philosophes. Pas davantage n'a-t-elle été due à des échecs dans le développement de la science naturelle moderne. Les stupéfiantes réussites de la technologie et de la thérapeutique parlent un langage que nul ne peut ignorer. Il est sans espoir d'attaquer la science moderne, que ce soit sous l'angle de l'intuitionnisme et du mysticisme, ou de quelque autre point de vue. La révolte contre la raison a pris une autre cible. Elle ne visait pas la science naturelle, mais l'économie. L'attaque contre les sciences naturelles n'a été que la conséquence logiquement nécessaire de l'attaque contre l'économie. L'on ne pouvait se permettre de détrôner la raison dans un domaine seulement, et de ne pas la mettre en question aussi dans les autres champs du savoir.

Le grand bouleversement a été engendré par la situation historique qui existait au milieu du XIX[e] siècle. Les économistes avaient entièrement démoli les illusions fantastiques des utopistes socialistes. Les déficiences du système classique les empêchèrent de saisir pourquoi tout plan socialiste quelconque est nécessairement irréalisable ; mais ils en savaient assez pour démontrer la futilité de tous les projets socialistes formulés jusqu'à leur époque. Les idées communistes n'avaient plus aucun crédit. Les socialistes étaient incapables d'opposer une objection quelconque aux critiques qui pulvérisaient leurs programmes visionnaires ou d'avancer quelque argument à leur appui. Il semblait que le socialisme fût mort pour toujours.

Une voie seulement pouvait mener les socialistes hors de cette impasse. Ils pouvaient attaquer la logique et la raison, et substituer l'intuition mystique au raisonnement. Ce fut le rôle historique de Karl Marx que de proposer cette solution. Partant du mysticisme dialectique de Hegel, il s'arrogea sereinement pour lui-même la capacité de prédire l'avenir. Hegel prétendait savoir que l'Esprit, en créant l'univers, entendait amener la monarchie de Frédéric Guillaume III. Mais Marx était mieux informé des plans de l'Esprit. Il savait que la Cause finale de l'évolution historique était l'avènement du millenium socialiste. Le socialisme est destiné à venir « avec l'inexorabilité d'une loi de nature ». Et comme, selon Hegel, chaque stade dernier venu de l'histoire est un stade supérieur et meilleur, il ne pouvait y avoir de doute que le socialisme, stade ultime et final de l'évolution du genre humain, serait parfait à tous les points de vue. Il est par conséquent inutile de discuter des détails du fonctionnement d'une Cité socialiste. L'Histoire, au moment voulu, réglera tout pour le mieux. Elle n'a que faire de l'avis des hommes mortels.

Il restait encore le principal obstacle à surmonter : la critique dévastatrice des économistes. Marx avait une solution toute prête. La raison de l'homme, affirma-t-il, est congénitalement inapte à trouver la vérité. La structure logique de l'esprit est différente selon les classes sociales diverses. Il n'existe pas de logique universellement valable. Ce que l'esprit produit ne peut être autre chose qu'une « idéologie », c'est-à-dire dans 1a terminologie marxiste, un ensemble d'idées déguisant les intérêts égoïstes de la classe sociale à laquelle appartient celui qui pense. Donc, l'esprit « bourgeois » des économistes est entièrement incapable de produire plus qu'une apologie du capitalisme. Les enseignements de la science « bourgeoise », rejetons de la logique « bourgeoise », ne sont d'aucune utilité pour les prolétaires, la classe montante destinée à abolir toutes classes et à convertir la terre en un jardin d'Eden.

Mais, bien sûr, la logique des prolétaires n'est pas seulement une logique de classe. « Les idées de la logique prolétarienne ne sont pas des idées de partis, mais l'émanation de la logique pure et simple »[1]. De plus, en vertu d'un privilège spécial, la logique de certains bourgeois élus n'est pas entachée du péché originel d'être bourgeoise. Karl Marx, le fils d'un juriste aisé, marié à la fille d'un noble prussien, et son collaborateur Frederik Engels, un riche industriel du textile, n'ont jamais douté qu'ils fussent eux-mêmes au-dessus de la loi et que, malgré leur arrière-plan bourgeois, ils fussent dotés du pouvoir de découvrir la vérité absolue.

C'est la tâche de l'histoire de décrire les conditions historiques qui ont rendu populaire une doctrine aussi rudimentaire. L'économie a une autre tâche. Elle doit analyser tant le polylogisme marxiste que les autres espèces de polylogisme formées sur son modèle, et montrer leurs erreurs et contradictions.

2. L'aspect logique du polylogisme

Le polylogisme marxiste affirme que la structure logique de l'esprit est différente entre membres de classes sociales différentes. Le polylogisme racial diffère du marxiste seulement en ceci, qu'il assigne à chaque race une structure logique particulière de son esprit, et soutient que tous les membres d'une même race, quelle que puisse être leur appartenance de classe, sont dotés de cette structure logique particulière.

Il n'est pas besoin d'entrer ici dans une critique des concepts de *classe sociale* et de *race* tels qu'employés par ces doctrines. Il n'est pas nécessaire de demander aux marxistes quand et comment un prolétaire qui parvient à rejoindre les rangs de la bourgeoisie change son esprit prolétarien en un esprit bourgeois. Il est superflu de demander aux racistes d'expliquer quelle sorte de logique est propre aux gens qui ne sont pas de race pure. Des objections beaucoup plus sérieuses doivent être soulevées.

Ni les marxistes, ni les racistes ni les adeptes d'aucune autre branche du polylogisme ne sont jamais allés plus loin que de déclarer que la structure logique de l'esprit est différente selon les classes, ou les races, ou les nations. Ils ne se sont jamais aventurés à démontrer précisément en quoi la logique des prolétaires diffère de la logique des bourgeois, ou en quoi la logique des Aryens diffère de la logique des non-Aryens, ou la logique des Allemands de la logique des Français ou des Anglais. Aux yeux des marxistes la théorie ricardienne des coûts comparés est sans valeur parce que Ricardo était un bourgeois. Les racistes allemands condamnent la même théorie parce que Ricardo était juif, et les nationalistes allemands parce qu'il était Anglais. Quelques professeurs allemands ont avancé simultanément ces trois arguments contre la validité des enseignements de Ricardo. Néanmoins, il ne suffit pas de rejeter en bloc une théorie en démasquant l'arrière-plan de son auteur. Ce qu'il faut c'est d'abord exposer un système de logique différent de celui qu'emploie l'auteur critiqué. Puis il serait nécessaire d'examiner la théorie contestée, point par point, et de montrer à quel endroit du raisonnement des déductions sont opérées qui — bien que correctes du point de vue de la logique de l'auteur — ne sont pas valables du point de vue de la logique prolétarienne, ou aryenne, ou germanique. Et finalement, il devrait être expliqué à quelle sorte de conclusions doit conduire le remplacement des déductions fautives de l'auteur, par des déductions correctes d'après la logique de celui qui le

[1] Voir Joseph Dietzgen, *Briefe über Logik, speziell demokratisch-proletarische Logik*, 2e éd., Stuttgart, 1903, p. 112.

critique. Comme chacun sait, cela n'a jamais et ne pourra jamais être tenté par qui que ce soit.

Puis il y a le fait qu'il existe des désaccords sur des problèmes essentiels, parmi des gens appartenant à la même classe, race ou nation. Malheureusement, disent les nazis, il y a des Allemands qui ne pensent pas d'une façon correctement allemande. Mais si un Allemand ne pense pas nécessairement toujours comme il le devrait, s'il peut arriver qu'il pense à la manière d'un homme équipé d'une logique non germanique, qui va décider quelles sont les idées d'Allemands vraiment germaniques et lesquelles sont non germaniques ? Feu le Pr Oppenheimer dit que « L'individu se trompe souvent en veillant à ses intérêts ; une classe ne se trompe jamais sur le long terme »[1]. Cela suggérerait l'infaillibilité d'un vote majoritaire. Néanmoins, les nazis ont rejeté la décision par vote majoritaire comme manifestement non allemande. Les marxistes rendent un hommage verbal au principe démocratique du vote à la majorité[2]. Mais chaque fois qu'il s'agit d'en faire usage pour décider, ils se prononcent pour la loi de la minorité pourvu que ce soit la loi de leur propre parti. Rappelons-nous comment Lénine a dispersé par la force l'Assemblée constituante, élue sous les auspices de son propre gouvernement au suffrage des adultes, parce qu'un cinquième seulement de ses membres étaient des bolcheviks.

Un partisan conséquent du polylogisme aurait à soutenir que des idées sont correctes parce que leur auteur est membre de la classe, nation, ou race appropriée. Mais la cohérence n'est pas un de leurs points forts. Ainsi, les marxistes sont prêts à décerner le qualificatif de « penseur prolétarien » à quiconque soutient une doctrine qu'ils approuvent. Tous les autres, ils les disqualifient soit comme ennemis de classe, soit comme « social-traîtres ». Hitler eut même la franchise d'admettre que la seule méthode dont il disposait pour trier les vrais Allemands d'entre les bâtards et les étrangers, consistait à énoncer un programme authentiquement allemand et à voir qui était prêt à appuyer ce programme[3]. Un homme brun dont les caractères physiques ne répondaient en rien au prototype de la race maîtresse des Aryens blonds, s'arrogeait le don de découvrir la seule doctrine adéquate à l'esprit germanique, et de chasser des rangs des Allemands tous ceux qui n'acceptaient pas cette doctrine, quelles que puissent être leurs caractéristiques physiques. Il n'est pas besoin d'autre preuve pour démontrer l'insincérité de la doctrine tout entière.

3. L'aspect praxéologique du polylogisme

Une idéologie, au sens marxiste de ce terme, est une doctrine qui, bien qu'erronée du point de vue de la correcte logique des prolétaires, est profitable aux intérêts égoïstes de la classe qui l'a élaborée. Une idéologie est objectivement viciée, mais elle sert les intérêts de la classe du penseur, précisément en fonction de son vice. Beaucoup de marxistes croient avoir prouvé cette affirmation en soulignant que les gens n'ont pas soif de connaissance pour l'amour de la connaissance seule. Le but du savant est d'ouvrir la voie pour une action qui réussisse. Les théories sont toujours élaborées en vue d'une application pratique. La pure science et la recherche désintéressée de la vérité, cela n'existe pas.

[1] Voir Franz Oppenheimer, *System der Soziologie*, Iéna, 1926, II, p. 559.

[2] Il faut souligner que la justification de la démocratie ne se fonde pas sur la supposition que les majorités ont toujours raison, et encore moins qu'elles sont infaillibles. Voir ci-dessous, pp. 125 à 128.

[3] Voir son discours au Congrès du Parti à Nuremberg, le 3 septembre 1933 (*Frankfurter Zeitung*, 4 septembre 1933, p. 2).

Pour la clarté de la discussion, nous pouvons admettre que tout effort pour atteindre la vérité est motivé par des considérations d'utilisation pratique dans la poursuite de quelque objectif. Mais ce n'est pas une réponse à la question de savoir pourquoi une théorie « idéologique » — c'est-à-dire fausse — serait capable de rendre service, mieux qu'une théorie correcte. Le fait que l'application pratique d'une théorie ait effectivement les résultats prédits sur la base de cette théorie, est universellement considéré comme une confirmation de sa qualité de théorie correcte. Il est paradoxal d'affirmer qu'une théorie viciée puisse être, d'aucun point de vue, plus utile qu'une correcte.

Les hommes emploient des armes à feu. Afin d'améliorer ces armes ils ont élaboré la science de la balistique ; mais bien entendu — précisément parce qu'ils désiraient chasser du gibier et se tuer les uns les autres une balistique correcte. Une balistique simplement « idéologique » n'aurait eu aucune utilité.

Pour les marxistes, l'idée que les savants travaillent pour la connaissance seule est une « comédie effrontée » des savants. Ils déclarent ainsi que Maxwell a été conduit à sa théorie des ondes électromagnétiques, parce que les hommes d'affaires mouraient d'envie de télégraphes sans fils[1]. Il n'importe nullement, pour le problème de l'idéologie, que cela soit vrai ou faux. La question est de savoir si le fait allégué, que les industriels du XIX^e^ siècle considéraient la télégraphie sans fil comme « la pierre philosophale et l'élixir de jouvence »[2], obligea Maxwell à formuler une théorie correcte, ou une superstructure idéologique des égoïstes intérêts de classe de la bourgeoisie. Il est hors de doute que la recherche bactériologique a été inspirée non seulement par le désir de combattre les maladies infectieuses, mais encore par le désir des producteurs de vin et de fromage d'améliorer leurs méthodes de production. Mais le résultat obtenu n'a certainement pas été « idéologique » au sens marxiste.

Ce qui a conduit Marx à inventer sa doctrine des idéologies fut le désir de saper le prestige de la science économique. Il était pleinement conscient de l'incapacité où il était de réfuter les objections soulevées par les économistes, quant à la praticabilité des plans socialistes. En fait, il était si fasciné par le système théorique de l'économie classique britannique qu'il le croyait fermement inexpugnable. Ou bien il n'avait jamais eu connaissance des doutes que la théorie classique de la valeur éveillait dans l'esprit de savants judicieux, ou bien s'il en avait entendu parler, il n'en avait pas compris le poids. Ses propres idées économiques n'étaient guère davantage qu'une version confuse de celles de Ricardo. Quand Jevons et Menger inaugurèrent une nouvelle ère de la pensée économique, sa carrière d'écrivain économique était déjà terminée ; le premier volume de *Das Kapital* avait déjà été publié depuis plusieurs années. La seule réaction de Marx à la théorie marginale de la valeur fut qu'il différa la publication des volumes suivants de son principal traité. Ils n'ont été mis à la disposition du public qu'après sa mort.

En développant sa doctrine de l'idéologie, Marx vise exclusivement l'économie et la philosophie sociale de l'utilitarisme. Sa seule intention était de détruire la réputation d'enseignements économiques qu'il était impuissant à réfuter par la voie de la logique et du raisonnement systématique. Il donna à sa doctrine la forme d'une loi universelle valable pour la totalité de l'ère historique des classes sociales, parce qu'un énoncé qui s'applique uniquement à un fait historique déterminé ne pourrait être considéré comme une loi. Pour les mêmes raisons, il ne restreignit pas la validité

[1] Voir Lancelot Hogben, *Science for the Citizen*, New York, 1938, pp. 726 à 728.
[2] Ibid., p. 726.

de sa doctrine à la seule pensée économique, mais l'étendit à toutes les branches du savoir.

Le service que l'économie bourgeoise rendait à la bourgeoisie était double, aux yeux de Marx. Elle avait aidé les bourgeois d'abord dans leur lutte contre la féodalité et le despotisme royal, et par la suite elle les aidait de nouveau dans leur lutte contre la classe montante des prolétaires. Elle fournissait une justification rationnelle et morale à l'exploitation capitaliste. Elle constituait, si nous voulons user d'une notion élaborée après la mort de Marx, une rationalisation des prétentions des capitalistes[1]. Les capitalistes, honteux dans leur subconscient de l'avidité mesquine motivant leur conduite et vivement désireux d'éviter la désapprobation sociale, encouragèrent leurs flatteurs parasites — les économistes — à répandre des doctrines qui les pourraient réhabiliter dans l'opinion publique.

Or, recourir à la notion de rationalisation fournit une description psychologique des mobiles qui ont incité un homme ou un groupe d'hommes à formuler un théorème ou une théorie entière. Mais cela n'affirme rien quant à la validité ou la non-validité de la théorie proposée. S'il est prouvé que la théorie en question est insoutenable, la notion de rationalisation est une interprétation psychologique des causes qui ont induit ses auteurs en erreur. Mais si nous ne sommes pas en mesure de trouver une faute quelconque dans la théorie avancée, aucun recours au concept de rationalisation ne peut l'invalider de quelque manière que ce soit. S'il était vrai que les économistes n'avaient dans leur subconscient aucun autre dessein que de justifier les injustes prétentions des capitalistes, leurs théories pourraient néanmoins être absolument correctes. Il n'y a pas de moyen de démasquer une théorie fausse, autre que de la réfuter par le raisonnement discursif et de lui substituer une théorie meilleure. Lorsque nous étudions le théorème de Pythagore, ou la théorie des coûts relatifs, nous n'avons aucun intérêt pour les facteurs psychologiques qui ont poussé Pythagore et Ricardo à construire ces théorèmes, bien que cela puisse être d'importance pour l'historien et le biographe. Pour la science, la seule question pertinente est de savoir si, oui ou non, ces théorèmes peuvent soutenir l'épreuve de l'examen rationnel. L'arrière-plan social ou racial de leur auteur est en dehors du sujet.

C'est un fait que dans la poursuite de leurs intérêts égoïstes les gens tentent d'utiliser des doctrines plus ou moins universellement acceptées de l'opinion publique. En outre, ils cherchent à inventer et propager des doctrines dont ils pourraient tirer parti pour leurs intérêts propres. Mais ceci n'explique pas pourquoi de telles doctrines, favorisant les intérêts d'une minorité et contraires aux intérêts du reste du peuple, sont adoptées par l'opinion publique. Il n'importe pas que de telles doctrines « idéologiques » soient le produit d'une « fausse conscience » qui forcerait l'homme à penser, sans le savoir, dans un sens qui serve les intérêts de sa classe, ou qu'elles soient le produit d'une distorsion intentionnelle de la vérité : elles doivent affronter les idéologies des autres classes et essayer de les supplanter. Alors émerge une rivalité entre les idéologies antagonistes. Les marxistes expliquent la victoire et la défaite, dans de tels conflits, comme le résultat de l'intervention d'une providence historique. L'Esprit, le mythique Premier Moteur, opère suivant un plan défini. Il conduit l'humanité, à travers divers stades préliminaires, jusqu'à la béatitude finale du socialisme. Chaque stade est le produit d'un certain état de la technologie ; toutes ses

[1] Bien que le terme de rationalisation soit nouveau, la chose même était connue depuis longtemps. Voir par exemple les mots de Benjamin Franklin : « C'est une chose si utile que d'être une *créature raisonnable*, puisque cela vous permet de trouver ou fabriquer une raison pour toute chose que l'on a l'intention de faire », *Autobiography*, éd. New York, 1944, p. 41.

autres caractéristiques sont la superstructure idéologique nécessaire de cet état de la technologie. L'Esprit fait en sorte que l'homme invente en temps voulu les idées technologiques adéquates au stade dans lequel il vit, et qu'il les fasse passer dans la réalité. Tout le reste est une excroissance de l'état de la technologie. Le moulin à bras a fait la société féodale ; le moulin à vapeur a fait le capitalisme[1]. La volonté humaine et la raison jouent seulement un rôle ancillaire dans ces changements. La loi inexorable du développement historique force les hommes — indépendamment de leur volonté — à penser et à se comporter selon les schémas correspondant à la base matérielle de leur époque. Les hommes s'illusionnent en croyant qu'ils sont libres de choisir entre des idées diverses et entre ce qu'ils appellent vérité et erreur. Par eux-mêmes ils ne pensent pas ; c'est la providence historique qui se manifeste dans leurs pensées.

Ceci est une doctrine purement mystique. La seule preuve offerte à l'appui est la référence à la dialectique hégélienne. La propriété privée capitaliste est la première négation de la propriété privée individuelle. Elle engendre, avec l'inexorabilité d'une loi de nature, sa propre négation, à savoir la propriété commune des moyens de production[2]. Toutefois, une doctrine mystique fondée sur l'intuition ne perd point son mysticisme en faisant appel à une autre doctrine non moins mystique. Cet artifice ne répond en aucune façon à la question : pourquoi un penseur doit-il nécessairement élaborer une idéologie en accord avec les intérêts de sa classe ? Afin de pousser plus loin la discussion, admettons que les pensées d'un homme doivent aboutir à des doctrines avantageant ses intérêts. Mais les intérêts d'un homme sont-ils nécessairement identiques à ceux de l'ensemble de sa classe ? Marx lui-même dut admettre que l'organisation des prolétaires en une classe, et par suite en un parti politique, est continuellement contrariée par la concurrence entre les travailleurs eux-mêmes[3]. C'est un fait indéniable qu'il existe un conflit irréductible d'intérêts entre ceux des travailleurs qui sont employés au tarif syndical et ceux qui restent sans emploi parce que l'imposition des tarifs syndicaux empêche l'offre et la demande de travail de trouver le prix approprié à leur équilibre. Il n'est pas moins vrai que les intérêts des travailleurs des pays comparativement surpeuplés et ceux des pays comparativement sous-peuplés sont antagonistes en matière de barrières aux migrations. L'affirmation que les intérêts de tous les prolétaires requièrent uniformément la substitution du socialisme au capitalisme, est un postulat arbitraire de Marx et des autres socialistes. Cela ne peut être prouvé en déclarant simplement que l'idée socialiste est l'émanation de la pensée prolétarienne et par conséquent certainement bénéfique pour les intérêts du prolétariat comme tel.

Une interprétation en vogue des vicissitudes du commerce extérieur britannique, fondée sur les idées de Sismondi, Frederick List, Marx, et de l'École historique allemande, se présente de la manière suivante : dans la seconde partie du XVIII^{e} siècle et dans la majeure partie du XIX^{e} siècle, les intérêts de classe de la bourgeoisie britannique réclamaient une politique de libre-échange. En conséquence, l'économie politique britannique élabora une doctrine de libre-échange, et les manufacturiers britanniques organisèrent un mouvement populaire qui réussit finalement à faire abolir les tarifs protecteurs. Puis par la suite les conditions changèrent. La bourgeoisie britannique ne pouvait plus désormais soutenir la concurrence des manufactures

[1] « Le moulin à bras vous donnera la société avec le suzerain ; le moulin à vapeur, la société avec le capitaliste industriel », K. Marx, *Misère de la philosophie*, Paris et Bruxelles, 1847, p. 100.

[2] K. Marx, *Das Kapital*, 7^{e} éd., Hamburg, 1914, I, 728-729.

[3] *Le Manifeste communiste*, I.

étrangères et avait grandement besoin de tarifs protecteurs. En conséquence, les économistes substituèrent une théorie de la protection à la désuète idéologie de libre-échange, et la Grande-Bretagne en revint au protectionnisme.

La première erreur, dans cette interprétation, est de considérer la « bourgeoisie » comme une classe homogène composée de membres dont les intérêts sont identiques. Un homme d'affaires est toujours dans la nécessité d'ajuster la conduite de ses affaires aux données institutionnelles de son pays. Dans le long terme il n'est, en sa qualité d'entrepreneur et de capitaliste, ni favorisé ni gêné par les droits de douane ou par leur inexistence. Il se tournera vers la production des utilités qu'il peut fournir avec le meilleur profit dans l'état de choses donné. Ce qui peut léser ou avantager ses intérêts à court terme, c'est seulement qu'il y ait des changements dans le cadre institutionnel. Mais de tels changements n'affectent pas les diverses branches d'activité et les diverses entreprises, de la même façon et avec la même ampleur. Une mesure qui avantage telle branche ou entreprise peut nuire à d'autres branches ou entreprises. Ce qui compte pour un chef d'entreprise, c'est seulement un nombre limité d'articles du tarif douanier. Et relativement à ces articles les intérêts des diverses branches et firmes sont le plus généralement antagonistes.

Les intérêts de chaque branche ou firme peuvent être favorisés par toutes sortes de privilèges que lui confère le pouvoir. Mais si ces privilèges sont conférés dans la même mesure aux autres branches et firmes aussi, chaque chef d'entreprise perd d'un côté non seulement en tant que consommateur, mais aussi comme acheteur de matières premières, de produits demi-finis, de machines et autres équipements autant qu'il gagne d'autre côté. Les intérêts égoïstes de groupe peuvent inciter un homme à réclamer protection pour sa propre branche ou firme. Ces intérêts ne peuvent jamais le pousser à demander une protection universelle de toutes les branches et firmes, s'il n'est sûr d'être protégé davantage que les autres industries ou entreprises.

Les manufacturiers britanniques n'étaient pas non plus, du point de vue de leurs préoccupations de classe, plus intéressés à l'abolition des droits sur les céréales, que les autres citoyens britanniques. Les propriétaires fonciers étaient opposés à l'abrogation des Corn Laws parce qu'une baisse du prix des produits agricoles réduisait la rente foncière. Un intérêt de classe particulier aux manufacturiers ne pourrait exister que sur la base de la « loi d'airain des salaires » depuis longtemps reconnue sans valeur, et de la doctrine tout aussi insoutenable d'après laquelle les profits proviennent de l'exploitation des travailleurs.

Dans un monde organisé sur la base de la division du travail, tout changement doit, d'une façon ou d'une autre, affecter les intérêts à court terme de nombreux groupes. II est, de ce fait, toujours aisé d'attaquer toute doctrine proposant de modifier les conditions existantes, comme un déguisement « idéologique » des intérêts égoïstes d'un certain groupe de gens. La principale occupation de beaucoup d'auteurs, de nos jours, consiste en de tels procès d'intentions. Marx n'a pas inventé le procédé ; il était connu bien avant lui. Sa manifestation la plus curieuse fut l'essai auquel se livrèrent plusieurs écrivains du XVIII[e] siècle, pour expliquer les confessions religieuses comme autant d'entreprises de tromperie montées par les prêtres afin d'acquérir pouvoir et richesses tant pour eux-mêmes que pour leurs alliés, les exploiteurs. Les marxistes adoptèrent cette vue en étiquetant la religion « opium pour les masses »[1]. Il n'est

[1] La signification que le marxisme contemporain attache à cette expression — à savoir que la drogue religieuse a été intentionnellement administrée au peuple, peut avoir aussi été celle de Marx lui-même. Mais cela n'est pas impliqué par le passage dans lequel — en 1843 — Marx a forgé l'expression. Voir R. P. Casey, *Religion in Russia*, New York, 1946, pp. 67 à 69.

jamais venu à l'esprit des partisans de ces idées, que là où il y a des intérêts égoïstes dans un sens, il doit nécessairement y en avoir en sens inverse. Ce n'est en aucune façon expliquer valablement un événement quel qu'il soit, que de dire qu'il avantageait une classe spéciale. La question à résoudre est de savoir pourquoi le reste de la population, dont il lésait les intérêts, n'a pas réussi à déjouer l'entreprise de ceux qu'il avantageait.

Toute firme et toute branche d'activité sont, à court terme, intéressées à vendre davantage de ce qu'elles produisent. Dans le long terme, toutefois, prévaut une tendance à l'égalisation de la rentabilité des diverses branches de production. Si la demande des produits d'une branche augmente et y accroît les profits, davantage de capital y affluera et la concurrence des nouvelles entreprises y réduira les profits. La rentabilité n'est en aucune façon plus élevée dans la vente des articles socialement nuisibles, que dans celle des articles socialement bénéfiques. Si une certaine branche est légalement proscrite et que ceux qui s'y engagent risquent des poursuites, des amendes et des peines de prison, les profits bruts doivent être assez élevés pour compenser les risques encourus. Mais cela est sans conséquences sur le taux des profits nets.

Les riches, les propriétaires d'établissements déjà en activité, n'ont pas d'intérêt de classe spécial dans le maintien de la libre concurrence. Ils sont contre la confiscation et l'expropriation de leurs fortunes, mais leurs situations acquises les inclinent plutôt en faveur de mesures empêchant des nouveaux venus de mettre en jeu leur position. Les gens qui combattent pour la libre entreprise et la libre concurrence ne défendent pas les intérêts de ceux qui sont riches aujourd'hui. Ils réclament les mains libres pour les inconnus qui seront les entrepreneurs de demain et dont l'esprit inventif rendra la vie des générations à venir plus agréable. Ils veulent que la voie reste ouverte à de nouvelles améliorations économiques. Ce sont les avocats du progrès économique.

Le succès des idées de libre-échange au XIX^{e} siècle a été assuré par les théories de l'économie classique. Le prestige de ces idées fut si grand que ceux dont elles gênaient les intérêts de classe égoïstes ne purent empêcher qu'elles fussent adoptées par l'opinion publique et mises en œuvre par des mesures législatives. Ce sont les idées qui font l'histoire, et non l'histoire qui fait les idées.

Il est inutile de discuter avec des mystiques et des visionnaires. Ils fondent leurs assertions sur l'intuition et ne consentent pas à les soumettre à l'examen rationnel. Les marxistes prétendent que ce que proclame leur voix intérieure est la révélation de l'Histoire par elle-même. Si d'autres gens n'entendent pas cette voix, cela prouve seulement qu'ils ne sont pas au nombre des élus. C'est insolence, de la part de ceux qui tâtonnent dans les ténèbres, que de contredire les inspirés. La décence devrait les inciter à ramper dans un coin et se taire.

Cependant, la science ne peut s'abstenir de penser, quoi qu'il soit évident qu'elle ne parviendra jamais à convaincre ceux qui contestent la suprématie de la raison. La science doit souligner que l'appel à l'intuition ne peut régler la question de savoir quelle doctrine, d'entre plusieurs qui s'opposent, est correcte et quelles sont erronées. C'est un fait incontestable que le marxisme n'est pas la seule doctrine proposée de nos jours. Il y a d'autres « idéologies », en dehors du marxisme. Les marxistes affirment que la mise en pratique de ces autres doctrines lèserait les intérêts du grand nombre. Mais les partisans de ces dernières disent exactement la même chose du marxisme.

Évidemment, les marxistes considèrent qu'une doctrine est mauvaise si le milieu de son auteur n'est pas prolétarien. Mais qui est prolétaire ? Le docteur Marx, le manufacturier et « exploiteur » Engels, et Lénine, rejeton de la noblesse russe, n'étaient certes pas d'origine et de milieu prolétaire. Mais Hitler et Mussolini étaient

d'authentiques prolétaires et avaient passé leur jeunesse dans la pauvreté. Le conflit entre bolcheviks et mencheviks ou celui entre Staline et Trotski ne peuvent pas être présentés comme des conflits de classe. Ce furent des conflits entre des sectes de fanatiques différentes, qui s'accusaient mutuellement de trahison.

L'essence de la philosophie marxiste est ceci : nous sommes dans le vrai parce que nous sommes les porte-parole de la classe prolétarienne montante. Le raisonnement discursif ne peut invalider nos thèses, car elles sont inspirées par le suprême pouvoir qui détermine la destinée de l'humanité. Nos adversaires ont tort parce qu'il leur manque l'intuition qui guide nos esprits. Ce n'est, évidemment, pas leur faute si en raison de leur origine de classe ils ne sont pas pourvus de l'authentique logique prolétarienne et sont aveuglés par des idéologies. Les insondables décrets de l'histoire nous ont élus et les ont condamnés. L'avenir est à nous.

4. Polylogisme racial

Le polylogisme marxiste est un artifice avorté, pour le sauvetage des intenables doctrines du socialisme. Sa tentative de substituer l'intuition au raisonnement méthodique flatte les superstitions populaires. Mais c'est précisément cette attitude qui place le polylogisme marxiste et son rejeton — la prétendue « sociologie de la connaissance » en antagonisme irréconciliable avec la science et la raison.

Le cas du polylogisme des racistes est différent. Cette sorte de polylogisme est en accord avec des tendances à la mode, bien qu'erronées, dans l'empirisme contemporain. C'est un fait établi, que le genre humain est divisé en races variées. Les races diffèrent par les caractères corporels. Les philosophes matérialistes affirment que les pensées sont une sécrétion du cerveau comme la bile est une sécrétion de la vésicule biliaire. Il serait illogique de leur part de rejeter a priori l'hypothèse que la sécrétion mentale des diverses races puisse différer en qualités essentielles. Le fait que l'anatomie n'a pas réussi jusqu'à maintenant à découvrir des différences anatomiques dans les cellules du cerveau des diverses races ne peut invalider la thèse d'une structure logique de l'esprit différant d'une race à une autre. Il n'exclut pas la supposition qu'une recherche future puisse découvrir de telles particularités anatomiques.

Certains ethnologues nous disent que c'est une erreur de parler de civilisations supérieures et inférieures, et d'un prétendu caractère attardé des races étrangères. Les civilisations des diverses races sont différentes de la civilisation occidentale des peuples du tronc caucasien, elles ne lui sont pas inférieures. Chaque race a sa mentalité particulière. Il est fautif d'appliquer à la civilisation d'aucune d'entre elles, des critères tirés des réalisations des autres races. Les Occidentaux appellent la civilisation de la Chine civilisation stationnaire, et celle de la Nouvelle-Guinée barbarie primitive. Mais les Chinois et les aborigènes de la Nouvelle-Guinée ne méprisent pas moins notre civilisation que nous la leur. De telles estimations sont des jugements de valeur et donc arbitraires. Ces autres races ont une autre structure de l'esprit. Leurs civilisations sont adéquates à leur esprit comme notre civilisation l'est à notre esprit. Nous sommes incapables de comprendre que ce que nous qualifions d'attardé ne leur apparaît point tel. C'est, du point de vue de leur logique, une meilleure méthode que notre progressivisme pour parvenir à un arrangement satisfaisant avec les conditions naturelles données de la vie.

Ces ethnologues ont raison de souligner que ce n'est pas l'affaire de l'historien — et l'ethnologue aussi est un historien — d'exprimer des jugements de valeur. Mais ils sont complètement dans l'erreur en soutenant que ces autres races ont été guidées dans leurs activités par des motifs autres que ceux qui ont fait agir la race blanche.

Les Asiatiques et les Africains non moins que les peuples de souche européenne se sont efforcés de lutter avec succès pour survivre, et d'employer la raison comme l'arme par excellence dans un tel effort. Ils ont cherché à se débarrasser des bêtes de proie et de la maladie, de parer aux famines et d'accroître la productivité du travail. Il est indubitable que dans la poursuite de ces objectifs ils ont été moins efficaces que les Blancs. La preuve en est qu'ils s'empressent de profiter de toutes les réussites de l'Occident. Ces ethnologues auraient raison, si des Mongols ou des Africains, affligés par une maladie douloureuse, préféraient se passer des soins d'un médecin européen parce que leur mentalité ou leur conception du monde les faisait croire qu'il est meilleur de souffrir que d'être soulagé. Le mahatma Gandhi désavoua toute sa philosophie en entrant dans un hôpital moderne pour soigner une appendicite.

Les Indiens d'Amérique du Nord n'avaient pas eu le sens pratique d'inventer la roue. Les habitants des Alpes ne furent pas assez malins pour façonner des skis qui eussent rendu beaucoup plus agréable leur rude existence. De telles contre-performances ne furent pas l'effet d'une mentalité différente de celle des races qui avaient depuis longtemps utilisé les roues et les skis ; ce furent des insuffisances déplorables, même au jugement des Indiens et des montagnards alpins.

Toutefois, ces considérations portent seulement sur les mobiles déterminant des actions définies, et non sur le seul problème qui importe en la matière, à savoir si oui ou non existe entre les diverses races une différence de structure de l'esprit. C'est là précisément ce qu'affirment les racistes[1].

Nous pouvons nous reporter à ce qui a été dit aux chapitres précédents sur les problèmes fondamentaux de la structure logique de l'esprit et les principes catégoriels de la pensée et de l'action. Quelques observations complémentaires suffiront à porter le coup final au polylogisme racial et à n'importe quelle autre sorte de polylogisme.

Les catégories du penser et de l'agir de l'homme ne sont ni des productions arbitraires de l'esprit humain, ni des conventions. Elles ne se situent pas hors de l'univers, ni hors du cours des événements cosmiques. Elles sont des faits biologiques et remplissent une fonction définie dans la vie et la réalité. Elles sont des instruments dans la lutte de l'homme pour l'existence, et dans ses efforts pour s'ajuster lui-même le mieux possible à l'état réel de l'univers, et pour écarter ce qui le gêne autant qu'il est en son pouvoir de le faire. Elles sont par conséquent appropriées à la structure du monde extérieur et reflètent les propriétés du monde et du réel. Elles sont efficaces, et dans ce sens elles sont vraies et valables.

Il est par conséquent inexact de dire que l'intuition aprioriste et le raisonnement pur ne fournissent pas d'information quant à la réalité et à la structure de l'univers. Les relations logiques fondamentales, et les catégories de la pensée et de l'action sont la source ultime de toute connaissance humaine. Elles sont adéquates à la structure de la réalité, elles révèlent cette structure à l'esprit humain, et dans ce sens, elles sont pour l'homme des faits ontologiques de base[2]. Nous ne savons pas ce qu'un intellect super-humain peut bien penser et comprendre. Pour l'homme, toute cognition est conditionnée par la structure de son esprit et impliquée dans cette structure. Ce sont précisément les résultats satisfaisants des sciences empiriques et leur application pratique qui rendent cette vérité évidente. Dans l'orbite à l'intérieur de laquelle l'action de l'homme est capable d'atteindre des buts qu'elle vise, il n'y a pas d'espace libre pour l'agnosticisme.

[1] Voir L. G. Tirala, *Rasse, Geist und Seele*, Munich, 1935, pp. 190 et suiv.

[2] Voir Morris R. Cohen, *Reason and Nature*, New York, 1931, pp. 202 à 205 ; A *Preface to Logic*, New York, 1944, pp. 42 à 44, 54 à 56, 92, 180 à 187.

S'il y avait eu des races qui eussent développé une structure logique de l'esprit différente, elles n'auraient pu se servir utilement de la raison comme instrument dans la lutte pour l'existence. Le seul moyen de survivre, qui eût pu les protéger contre l'extermination, aurait été le jeu de leurs réactions instinctives. La sélection naturelle aurait éliminé ceux d'entre les spécimens de telles races qui eussent tenté d'employer la raison pour diriger leur comportement. Seuls auraient survécu ceux qui s'en seraient rapportés à leurs seuls instincts. Cela signifie que seuls ceux-là auraient eu chance de survivre, qui ne se seraient pas haussés au-dessus du niveau mental des animaux.

Les érudits de l'Occident ont amassé une quantité énorme de matériaux concernant les hautes civilisations de la Chine et de l'Inde, ainsi que sur les civilisations primitives des aborigènes asiatiques, américains, australiens et africains. Il n'est pas imprudent de dire que tout ce qui vaut la peine d'être connu des idées de ces races est connu. Mais jamais aucun partisan actif du polylogisme n'a tenté d'utiliser ces données pour une description de la logique prétendue différente de ces peuples et civilisations.

5. Polylogisme et vision du monde

Certains partisans des idées du marxisme et du racisme interprètent les thèses épistémologiques de leurs partis d'une manière particulière. Ils sont tout disposés à admettre que la structure logique de l'esprit est uniforme pour toutes les races, nations et classes. Le marxisme ou le racisme, déclarent-ils, n'ont jamais entendu nier cet indéniable fait. Ce qu'ils voulaient réellement dire est que l'appréciation historique, les affinités esthétiques et les jugements de valeur sont conditionnés par le milieu et l'origine d'un individu. Il est certain que cette interprétation ne peut être soutenue sur la base des écrits des champions du polylogisme. Néanmoins, il faut l'analyser comme une théorie indépendante.

Il n'est pas besoin d'insister à nouveau sur le fait que les jugements de valeur d'un homme et le choix de ses objectifs reflètent ses caractères corporels innés et toutes les vicissitudes de sa vie[1]. Mais il y a loin entre constater la réalité de ce fait et croire que l'hérédité raciale ou l'appartenance de classe déterminent les jugements de valeur et le choix des fins. Les dissemblances fondamentales dans la façon de voir le monde et dans les schémas de comportement ne correspondent pas aux différences de race, de nationalité, ou d'appartenance de classe.

Il est difficile d'imaginer divergence plus grande des jugements de valeur, qu'entre des ascètes et des gens avides de jouir de la vie sans se faire de souci. Un abîme infranchissable sépare les dévots moines et nonnes du reste du genre humain. Mais il y a eu des gens pour se consacrer à l'idéal monastique parmi toutes les races, nations, classes et castes. Certains étaient fils ou filles de rois et de nobles fortunés, d'autres étaient des mendiants. Saint François, sainte Claire et leurs fervents disciples étaient nés en Italie, dont les autres habitants ne peuvent être décrits comme dégoûtés des biens temporels. Le puritanisme fut anglo-saxon, mais il en était de même de la lascivité des Britanniques sous les Tudor, les Stuart et les Hanovriens. Le plus célèbre champion de l'ascétisme au XIX^{e} siècle fut le comte Léon Tolstoï, un riche membre de l'aristocratie russe au luxe extravagant. Tolstoï voyait la moelle de la philosophie qu'il attaquait, dans la Sonate à Kreutzer de Beethoven, ce chef-d'œuvre d'un fils de très pauvres gens.

[1] Voir ci-dessus, pp. 46 et 47.

Il en est de même des valeurs esthétiques. Toutes les races et nations ont eu à la fois un art classique et un art romantique. Malgré toute leur ardente propagande, les marxistes n'ont pas réussi à faire naître un art ou une littérature spécifiquement prolétariens. Les écrivains, peintres et musiciens « prolétariens » n'ont pas créé de styles nouveaux ni établi de nouvelles valeurs esthétiques. Ce qui les caractérise se ramène simplement à leur habitude d'appeler « bourgeois » tout ce qu'ils détestent et « prolétarien » tout ce qui leur plaît.

L'appréciation historique, aussi bien de l'historien que de l'homme qui agit, reflète toujours la personnalité de son auteur[1]. Mais si l'historien et le politicien sont animés par le désir du vrai, ils ne se laisseront jamais séduire par les préjugés de parti, à condition qu'ils soient à la hauteur de leur tâche. Il n'importe pas qu'un historien ou un politicien considère que l'intervention d'un certain facteur ait été bienfaisante ou nuisible. Il ne peut tirer aucun avantage de sous-évaluer ou de surévaluer l'influence de l'un des éléments opérants. Seuls de maladroits historiens amateurs s'imaginent pouvoir servir leur cause par une distorsion.

Cela n'est pas moins vrai de l'entendement de l'homme d'État. À quoi servirait, pour un champion du protestantisme, de méconnaître l'énorme pouvoir et prestige du catholicisme, ou pour un libéral de méconnaître l'influence des idées socialistes ? Afin de réussir un politicien doit voir les choses comme elles sont ; quiconque se laisse aller à prendre ses désirs pour des réalités échouera certainement. Les jugements d'influence diffèrent des jugements de valeur en ce qu'ils visent à apprécier un état de choses d'une façon qui ne dépend pas de l'arbitraire de celui qui juge. Ces jugements sont colorés par la personnalité de leur auteur et par conséquent ils ne peuvent jamais être ratifiés unanimement par tout le monde. Mais ici encore on doit poser la question : quel avantage une race ou une classe pourrait-elle tirer d'une distorsion « idéologique » de l'appréciation ?

Comme il a déjà été souligné, les discordances importantes que l'on trouve dans les études historiques sont la conséquence de différences dans le domaine des sciences non historiques, et non de modes différents de l'entendement.

Aujourd'hui, nombre d'historiens et d'écrivains sont imbus du dogme marxiste selon lequel la réalisation des projets socialistes est à la fois inévitable et le bien suprême, cependant que le mouvement ouvrier est chargé de la mission historique d'accomplir cette tâche en renversant par la violence le système capitaliste. Partant de cet axiome, ils estiment comme allant de soi que les partis de « gauche », les justes choisis, doivent dans la poursuite de leur politique recourir aux violences et au meurtre. Une révolution ne peut être accomplie par des méthodes pacifiques. C'est perdre son temps que de s'attarder sur le massacre des quatre filles du dernier tsar, de Léon Trotski, de dizaines de millions de bourgeois russes, etc. « On ne peut faire d'omelette sans casser des œufs » ; pourquoi mentionner explicitement les œufs cassés ? Mais bien sûr, c'est différent si l'un des assaillis se hasarde à se défendre ou même frappe en retour. Peu de gens font état des actes de sabotage, de destruction, de violence commis par des grévistes. Mais tous les auteurs s'étendent sur les essais des entrepreneurs pour protéger leurs biens et la subsistance de leurs employés et de leurs clients, contre de tels attentats.

De telles dissonances ne sont dues ni à des jugements de valeur, ni à des différences d'entendement. Elles sont des conséquences de théories antagonistes sur l'évolution économique et historique. Si l'avènement du socialisme est inéluctable et ne peut être accompli que par des méthodes révolutionnaires, les meurtres commis par les

[1] Voir ci-dessus, pp. 54 à 55.

« progressistes » sont des incidents mineurs sans signification. Mais l'auto-défense et les contre-attaques des « réactionnaires », qui peuvent éventuellement retarder la victoire finale du socialisme, sont de la plus grande importance. Ce sont des événements remarquables, alors que les actes révolutionnaires sont de la simple routine.

6. Plaidoyer pour la raison

Les rationalistes judicieux ne prétendent pas que la raison humaine puisse jamais rendre l'homme omniscient. Ils sont pleinement conscients du fait que, si fort que puisse s'accroître le savoir, il restera toujours quelque donné ultime, non susceptible d'élucidation plus poussée. Mais, disent-ils, dans toute la mesure où l'homme est capable d'atteindre la cognition, il doit s'appuyer sur la seule raison. Le donné ultime est l'irrationnel. Le connaissable est, dans toute la mesure où il est déjà connu, nécessairement rationnel. Il n'y a ni un mode irrationnel de cognition, ni une science de l'irrationalité.

En ce qui concerne les problèmes non résolus, des hypothèses diverses sont légitimes à condition qu'elles ne contredisent pas la logique et les données d'expérience incontestables. Mais ce sont seulement des hypothèses.

Nous ne savons pas ce qui cause les différences innées dans les talents humains. La science est sans voix pour expliquer pourquoi Newton et Mozart étaient remplis du génie créateur et pourquoi la plupart des gens ne le sont pas. Mais de toute façon c'est une réponse non satisfaisante de dire qu'un génie doit sa grandeur à ses ancêtres ou à sa race. La question est précisément : pourquoi un tel homme diffère-t-il de ses frères et des autres membres de sa race ?

Il est un peu moins fautif d'attribuer les grandes réussites de la race blanche à une supériorité raciale. Encore n'est-ce rien de plus qu'une vague hypothèse, contredite par le fait que les fondements initiaux de la civilisation furent posés par des peuples d'autres races. Nous ne pouvons savoir si plus tard d'autres races supplanteront ou non la civilisation occidentale.

Cependant, une telle hypothèse doit être appréciée sur ses mérites propres. Elle ne doit pas être rejetée de prime abord parce que les racistes fondent sur elle leur postulat qu'il y a un conflit irréconciliable entre les divers groupes raciaux, et que les races supérieures doivent asservir les inférieures. La loi d'association de Ricardo a depuis longtemps réfuté cette interprétation erronée de l'inégalité des hommes[1]. Il est absurde de combattre l'hypothèse raciale en niant des faits évidents. Il est vain de nier que jusqu'à maintenant certaines races n'ont rien apporté ou très peu de chose au développement de la civilisation et peuvent, dans ce sens, être dites inférieures.

Si quelqu'un voulait à tout prix distiller un grain de vérité dans les thèses de Marx, il pourrait dire que les émotions influent beaucoup sur les raisonnements de l'homme. Personne ne s'est jamais aventuré à nier ce fait évident, et le marxisme ne peut être crédité de sa découverte. Mais il est sans aucune portée pour l'épistémologie. Il y a de nombreuses sources de succès et d'erreur. C'est la tâche de la psychologie de les énumérer et de les classifier.

L'envie est une faiblesse très répandue. Il est certain que beaucoup d'intellectuels envient les revenus plus élevés des hommes d'affaires prospères et que ces sentiments les poussent vers le socialisme. Ils croient que les autorités d'une collectivité socialiste leur paieraient de plus hauts salaires que ceux qu'ils peuvent gagner en régime capitaliste. Mais démontrer l'existence de cette envie ne dispense pas la science du

[1] Voir ci-dessous, pp. 133 à 137.

devoir d'effectuer l'examen le plus soigneux des doctrines socialistes. Les savants sont tenus de traiter toute doctrine comme si ses partisans n'étaient inspirés par rien d'autre que la soif de connaissance. Les diverses sortes de polylogisme substituent à un examen purement théorique des doctrines adverses la dénonciation de l'origine et des motivations de leurs auteurs. Une telle procédure est incompatible avec les principes primordiaux du raisonnement systématique.

C'est un pauvre artifice que de rejeter une théorie en se référant à son arrière-plan historique, à l'« esprit » de son temps, aux conditions matérielles du pays d'où elle vient, ou à quelque trait de caractère de ses auteurs. Une théorie relève uniquement du tribunal de la raison. Le critère à appliquer est toujours le critère de la raison. Une théorie est correcte ou incorrecte. Il peut se produire que l'état présent de nos connaissances ne permette pas de décider si elle est correcte ou non. Mais une théorie ne peut jamais être valide pour un bourgeois ou un Américain si elle ne l'est pas pour un prolétaire ou un Chinois.

Si les marxistes et les racistes étaient dans le vrai, il serait impossible d'expliquer pourquoi les détenteurs du pouvoir tiennent à réduire au silence les théories divergentes et à persécuter leurs partisans. Le fait même qu'il y ait des gouvernements intolérants et des partis politiques résolus à mettre hors la loi et exterminer les opposants, est une preuve de l'excellence de la raison. Ce n'est pas une preuve conclusive de l'exactitude d'une doctrine, que ses adversaires recourent à la police, au bourreau, et aux violences des foules pour la combattre. Mais cela dénote que ceux qui recourent à l'oppression et à la violence sont, dans leur subconscient, convaincus que leurs propres doctrines sont insoutenables.

Il est impossible de démontrer la validité des fondements a priori de la logique et de la praxéologie sans se référer à ces fondements mêmes. La raison est un donné ultime et ne peut être analysée ou mise en question par elle-même. L'existence même de la raison humaine est un fait non rationnel. La seule proposition qui puisse être affirmée, s'agissant de la raison, est qu'elle est la marque distinctive de l'homme par rapport aux animaux, et qu'elle a produit à peu près tout ce qui est spécifiquement humain.

À ceux qui prétendent que l'homme serait plus heureux s'il en venait à renoncer à l'usage de la raison, et s'il essayait de se laisser guider uniquement par l'intuition et les instincts, nulle autre réponse ne peut être donnée qu'une analyse des réalisations de la société humaine. En décrivant la genèse et le fonctionnement de la coopération sociale, l'économie fournit tout ce qu'il faut d'information pour décider en dernier ressort entre la raison et l'absence de raison. Si l'homme envisage après coup de se débarrasser de la suprématie de la raison, il faut qu'il sache ce à quoi il devra renoncer.

Chapitre IV — Une première analyse de la catégorie de l'action

1. Fins et moyens

Le résultat recherché par une action est appelé sa fin, son but, ou son objectif. On emploie aussi ces termes, dans le langage ordinaire, pour désigner des fins, buts ou objectifs intermédiaires ; ce sont là des points que l'homme qui agit souhaite atteindre seulement parce qu'il croit qu'après les avoir dépassés, il atteindra la fin, le but, l'objectif ultime qu'il vise. Au sens strict, la fin, le but, l'objectif de n'importe quelle action est toujours le soulagement d'une gêne éprouvée.

Un moyen est ce qui sert à atteindre une fin, un but ou objectif quelconque. Les moyens ne font pas partie de l'univers donné ; dans cet univers-ci existent seulement des choses. Une chose devient un moyen lorsque la raison de l'homme envisage de l'employer pour atteindre une certaine fin et que l'action de l'homme l'emploie effectivement pour ce dessein. L'homme qui pense voit l'utilisation possible des choses, c'est-à-dire leur aptitude à servir à ses fins ; et l'homme qui agit fait de ces choses des moyens. Il est d'importance primordiale de comprendre que des composants du monde extérieur deviennent des moyens uniquement à travers l'opération de l'esprit de l'homme et son prolongement, l'action de l'homme. Les objets extérieurs ne sont, comme tels, que des phénomènes de l'univers physique et le sujet d'études des sciences naturelles. C'est l'intention et l'action de l'homme qui les transforment en moyens. La praxéologie ne traite pas du monde extérieur, mais de la conduite de l'homme à son égard. La réalité praxéologique n'est pas l'univers physique, mais la réaction consciente de l'homme à l'état donné de cet univers. L'affaire de l'économie, ce ne sont pas des choses et des objets matériels tangibles ; ce sont les hommes, leurs intentions et leurs actions. Les biens, les denrées, la richesse et toutes les autres notions relatives à la conduite ne sont pas des éléments de la nature ; ce sont des éléments de signification et de conduite pour les hommes. Celui qui veut s'y intéresser ne doit pas porter son regard sur le monde extérieur ; il doit les chercher dans l'intention d'hommes qui agissent.

La praxéologie et l'économie ne traitent pas de l'intention et de l'action de l'homme telles qu'elles devraient être ou qu'elles seraient si tous les hommes étaient inspirés par une philosophie valable dans l'absolu, et dotés d'une connaissance parfaite de la technologie. Car des notions telles que la validité absolue et l'omniscience n'ont aucune place dans le cadre d'une science dont le sujet d'étude est l'homme faillible. Une fin est tout ce que visent des hommes. Un moyen est tout ce que des hommes, en agissant, considèrent comme tel.

C'est la tâche de la technologie scientifique et de la thérapeutique de démasquer les erreurs dans leurs domaines respectifs. C'est la tâche de l'économie de réfuter les théories erronées dans le domaine de l'action en société. Mais si des hommes ne suivent pas l'avis de la science, s'ils s'accrochent à leurs préjugés fallacieux, ces erreurs sont une réalité et doivent être prises en compte comme réalité. Les économistes estiment que le contrôle des changes avec l'étranger est inadéquat aux fins visées par ceux qui y recourent. Toutefois, si l'opinion publique ne renonce pas à ses illusions trompeuses, et si les gouvernements, en conséquence, recourent au contrôle des changes, le cours des événements est déterminé par cette attitude. La médecine d'aujourd'hui considère la doctrine des vertus thérapeutiques de la mandragore comme une fable. Mais aussi longtemps que les gens ont tenu cette fable pour une vérité, la

mandragore a été un bien économique et des prix ont été payés pour en acquérir. En traitant de prix, l'économie ne demande pas ce que les choses sont aux yeux des tiers, mais ce qu'elles sont dans l'opinion de ceux qui veulent en acquérir. Car elle s'occupe des prix réels, versés et reçus dans des transactions réelles, et non de prix tels qu'ils seraient si les hommes étaient différents de ce qu'ils sont réellement.

Les moyens sont nécessairement toujours limités, c'est-à-dire rares par rapport aux services en vue desquels l'homme désire les utiliser. Si ce n'était pas le cas, ils ne feraient l'objet d'aucune action. Là où l'homme n'est pas entravé par l'insuffisante quantité des choses disponibles, point n'est besoin d'une action quelconque.

Il est courant d'appeler la fin bien ultime, et d'appeler les moyens des biens. En employant cette terminologie les économistes en général pensaient jadis en technologues et non en praxéologistes. Ils distinguaient entre *biens gratuits* et *biens économiques*. Ils appelaient biens gratuits les choses qui, étant en abondance au-delà du nécessaire, n'ont pas besoin d'être économisées. Mais de tels biens ne sont à vrai dire l'objet d'aucune action. Ce sont des conditions générales du bien-être humain ; ce sont des éléments du cadre naturel dans lequel l'homme vit et agit. Seuls les biens économiques sont le substrat de l'action. C'est d'eux seulement que traite l'économie.

Les biens économiques qui en eux-mêmes sont aptes à satisfaire les besoins humains directement, et dont la possibilité d'emploi ne dépend pas de l'intervention d'autres biens économiques, sont dits biens de consommation, ou biens du premier ordre. Les moyens qui ne peuvent satisfaire des besoins qu'indirectement, lorsqu'ils sont combinés avec l'apport d'autres biens, sont dits biens de production, ou facteurs de production, ou biens d'ordre plus éloigné ou d'ordre plus élevé. Les services que rend un bien de production consistent à faire apparaître, en combinaison avec des biens de production complémentaires, un produit. Ce produit peut être un bien de consommation ; ce peut être un bien de production qui, lorsqu'il sera combiné avec d'autres biens de production, fera finalement apparaître un bien de consommation. Il est possible de ranger par la pensée les biens de production en échelons selon leur proximité du bien de consommation à la production duquel ils peuvent être employés. Ceux des biens de production qui sont le plus près de la production d'un bien de consommation sont rangés dans le second ordre, et en conséquence ceux qui sont utilisés pour la production de biens de second ordre sont dans le troisième ordre et ainsi de suite.

Le but d'un tel arrangement des biens en ordres est de fournir une base pour la théorie de la valeur et des prix des facteurs de production. Il sera montré plus loin comment l'évaluation et les prix des biens des échelons les plus élevés sont dans la dépendance des biens d'échelons inférieurs produits grâce à leur achat. La première et ultime évaluation des choses extérieures se réfère uniquement aux biens de consommation. Toutes les autres choses sont évaluées en fonction de la part qu'elles jouent dans la production des biens de consommation.

Il n'est par conséquent pas nécessaire en fait de ranger les biens de production en divers échelons, du second au n-ième. Il n'est pas moins superflu d'engager de pédantesques discussions pour savoir si tel bien déterminé doit être dit de l'échelon le plus bas ou être plutôt classé dans l'un des ordres plus élevés. Faut-il appeler bien de consommation prêt à être consommé le café en grains verts, ou en grains torréfiés, ou le café moulu, ou le café préparé pour être bu, ou seulement le café préparé et additionné de crème et de sucre ? Cela n'a aucune importance. La façon de parler que nous adoptons est indifférente. Car en ce qui concerne le problème de l'évaluation, tout ce que nous disons à propos d'un bien de consommation peut être appliqué à

n'importe quel bien d'ordre plus élevé (excepté ceux de l'ordre le plus élevé) si nous le considérons comme produit.

Un bien économique ne doit pas forcément être incorporé dans un objet tangible. Les biens économiques non matériels sont appelés services.

2. L'échelle de valeur

L'homme qui agit choisit entre diverses possibilités offertes à son choix. Il préfère l'une des solutions aux autres.

Il est courant de dire que l'homme qui agit a une échelle de besoins ou de valeurs dans l'esprit, quand il arrange ses actions. Sur la base d'une telle gradation, il satisfait ce qui a le plus de valeur, c'est-à-dire ses besoins les plus urgents, et il laisse insatisfait ce qui est de moindre valeur, c'est-à-dire ce qui répond à un besoin moins urgent. Il n'y a pas d'objection à une telle représentation de l'état des choses. Toutefois, l'on ne doit pas oublier que l'échelle des valeurs ou besoins se manifeste seulement dans la réalité de l'action. Ces échelles n'ont pas d'existence indépendante, distincte du comportement effectif des individus. La seule source d'où notre connaissance concernant ces échelles soit déduite est l'observation des actions d'un homme. Toute action est toujours en parfait accord avec l'échelle des valeurs ou besoins parce que ces échelles ne sont rien d'autre qu'un instrument pour interpréter la façon dont agit un homme.

Les doctrines éthiques ont pour but d'établir des échelles de valeurs en fonction desquelles l'homme devrait agir, mais n'agit pas nécessairement toujours. Elles revendiquent pour elles-mêmes la vocation de distinguer ce qui est bien de ce qui est mal, et d'avertir l'homme de ce à quoi il devrait tendre comme au bien suprême. Ce sont des disciplines normatives visant à la connaissance de ce qui devrait être. Elles ne sont pas neutres en ce qui concerne les faits ; elles les jugent du point de vue de critères librement adoptés.

Ce n'est pas là l'attitude de la praxéologie et de l'économie. Elles sont entièrement conscientes du fait que les objectifs d'action des hommes ne sont pas susceptibles d'un examen à partir d'une quelconque référence absolue. Les fins ultimes sont des donnés ultimes, elles sont purement subjectives, elles diffèrent selon les gens et, pour les mêmes gens selon les divers moments de leur existence. La praxéologie et l'économie s'occupent des moyens d'atteindre les buts que les individus choisissent de donner à leurs actions. Elles n'expriment aucun avis sur des problèmes tels que : le sybaritisme est-il ou non meilleur que l'ascétisme. Elles n'appliquent aux moyens qu'un seul critère, à savoir : sont-ils ou non appropriés à l'obtention des résultats que visent les hommes en agissant.

Les notions d'anormalité et de perversion n'ont par conséquent aucune place en économie. Elle ne dit pas qu'un homme est pervers parce qu'il préfère le désagréable, le nuisible et le pénible à ce qui est agréable, bienfaisant et plaisant. Elle dit seulement qu'il est différent d'autres gens, qu'il aime ce que d'autres détestent ; qu'il considère comme utile ce que d'autres souhaitent éviter ; qu'il prend plaisir à endurer des souffrances que d'autres évitent parce que cela leur fait mal. Les notions polaires de normal et de pervers peuvent être employées en anthropologie pour distinguer entre ceux qui se comportent comme font la plupart des gens, et les déviants ou les exceptions atypiques ; elles peuvent être utilisées en biologie pour distinguer entre ceux dont le comportement préserve les forces vitales, et ceux dont le comportement est autodestructeur ; elles peuvent être employées dans un sens éthique pour distinguer entre ceux qui se conduisent correctement, et ceux qui agissent autrement

qu'ils ne devraient. Néanmoins, dans le cadre d'une science théorique de l'agir humain, il n'y a pas de place pour une telle distinction. Tout examen des buts ultimes s'avère purement subjectif et par conséquent arbitraire.

La valeur est l'importance que l'homme qui agit attache à ses buts ultimes. C'est seulement aux buts ultimes qu'est assignée la valeur primaire et originelle. Les moyens sont affectés d'une valeur par dérivation, selon leur capacité de contribuer à atteindre les objectifs ultimes. Leur évaluation est dérivée de l'évaluation des objectifs respectifs. Ils n'ont d'importance pour l'homme que pour autant qu'ils lui rendent possible d'atteindre certains buts.

La valeur n'est pas intrinsèque, elle n'est pas dans les choses. Elle est en nous ; elle est la façon dont l'homme réagit aux états de son environnement.

La valeur n'est pas non plus dans les mots et les doctrines. Elle se reflète dans la conduite de l'homme. Ce qui compte, ce n'est pas ce qu'un homme, ou un groupe d'hommes, disent à propos de la valeur ; c'est comment ils agissent. La rhétorique des moralistes et l'emphase des programmes de partis ont leur signification en elles-mêmes. Mais elles n'influent sur le cours des événements, que pour autant qu'elles déterminent effectivement les actions des hommes.

3. L'échelle des besoins

Nonobstant toutes les déclarations en sens contraire, l'immense majorité des hommes visent avant tout à une amélioration de leurs conditions matérielles de bien-être. Ils désirent plus et de meilleure nourriture, de meilleures maisons et vêtures, et mille autres agréments. Ils recherchent l'abondance et la santé. Prenant acte de ces objectifs, la physiologie appliquée s'efforce de déterminer quels moyens sont les meilleurs pour fournir le plus possible de satisfaction. Elle distingue, de ce point de vue, entre les besoins de l'homme « réels » et les appétits imaginaires ou factices. Elle enseigne aux gens comment ils doivent agir et ce à quoi ils doivent viser en tant que moyen.

L'importance de telles doctrines est évidente. De son point de vue, le physiologiste a raison de distinguer entre l'action raisonnable et l'action contraire à son dessein. Il a raison d'opposer les méthodes d'alimentation judicieuses à celles qui sont malavisées. Il peut condamner certains modes de comportement comme absurdes et contraires aux besoins « réels ». Toutefois, de tels jugements sont à côté du sujet, pour une science qui s'intéresse à la réalité de l'agir humain. Ce n'est pas ce qu'un homme devrait faire, mais ce qu'il fait, qui compte pour la praxéologie et l'économie. L'hygiène peut avoir raison ou tort d'appeler poisons l'alcool et la nicotine. Mais l'économie doit expliquer les prix du tabac et des spiritueux tels qu'ils sont, non tels qu'ils seraient dans des conditions différentes.

Il n'y a pas de place réservée dans le champ de l'économie, pour une échelle des besoins différente de l'échelle des valeurs, telle que celle-ci se reflète dans le comportement effectif de l'homme. L'économie s'occupe de l'homme réel, faible et sujet à erreur comme il l'est, et non d'êtres idéaux, omniscients et parfaits comme seuls pourraient l'être des dieux.

4. L'action en tant qu'échange

L'action est un essai de substituer un état plus satisfaisant des choses, à un état qui l'est moins. Nous appelons échange une telle altération volontairement provoquée. Une situation moins satisfaisante est troquée contre une plus satisfaisante. Ce qui

agrée moins est abandonné pour ce qui plaît davantage. Ce qui est abandonné est appelé le prix payé pour obtenir le résultat cherché. La valeur du prix payé est appelée coût. Les coûts sont égaux à la valeur attachée à la satisfaction qu'il faut abandonner pour atteindre l'objectif visé.

La différence entre la valeur du prix payé (les coûts encourus) et celle du résultat obtenu est appelée gain, profit ou rendement net. Le profit, dans ce sens primaire, est purement subjectif, c'est un accroissement dans le bien-être de l'individu agissant, c'est un phénomène psychique qui ne peut être mesuré ni pesé. Il y a un plus ou un moins dans l'élimination de la gêne ressentie ; mais de combien une satisfaction surpasse une autre satisfaction ne peut être que ressenti ; on ne peut l'établir et le définir d'une façon objective. Un jugement de valeur ne mesure pas, il range en une série de degrés, il établit une gradation. Il exprime un ordre de préférence et de séquence, mais il n'est pas l'expression d'une mesure ou d'un poids. Seuls les nombres ordinaux lui sont applicables, non les nombres cardinaux.

Il est vain de parler d'un calcul des valeurs, quel qu'il soit. Le calcul n'est possible qu'avec des nombres cardinaux. La différence entre l'évaluation de deux états de choses est entièrement psychique et personnelle. Elle n'est pas susceptible d'être projetée dans le monde extérieur. Elle ne peut être sentie que par l'individu. Elle ne peut être communiquée ni signifiée à aucun de ses semblables. C'est une grandeur d'intensité.

La physiologie et la psychologie ont élaboré diverses méthodes, au moyen desquelles elles prétendent avoir trouvé un substitut à l'irréalisable mesure des grandeurs d'intensité. Il n'est pas besoin pour l'économie d'entrer dans un examen de ces artifices discutables. Leurs partisans mêmes se rendent compte qu'ils ne sont pas applicables aux jugements de valeur. Mais même s'ils l'étaient, ils seraient sans portée sur les problèmes économiques. Car l'économie observe les actions comme telles, et non les faits psychiques qui débouchent sur des actions précises.

Il arrive à maintes reprises qu'une action n'atteint pas le but recherché. Parfois le résultat, bien qu'inférieur au but visé, est cependant un progrès lorsque comparé à l'état de choses antérieur ; il y a, alors, encore un profit, bien que moindre que le profit attendu. Mais il peut arriver que l'action produise un état de choses moins désirable que la situation antérieure qu'elle entendait modifier. Dans ce cas la différence entre l'évaluation du résultat et les coûts encourus est appelée perte.

Chapitre V — Le temps

1. Le temps comme facteur praxéologique

La notion de changement implique la notion de succession dans le temps. Un univers rigide, éternellement immuable serait hors du temps, mais il serait mort. Les concepts de changement et de temps sont indissolublement liés. L'action vise à un changement et par conséquent elle est de l'ordre du temps. La raison humaine est même incapable de concevoir les idées d'existence intemporelle, d'action intemporelle.

Qui agit, distingue le temps avant l'action, le temps absorbé par l'action, et le temps après l'action accomplie. Il ne peut être neutre à l'égard du temps qui s'écoule.

La logique et les mathématiques traitent d'un système idéal de pensée. Les relations et implications de leur système sont coexistantes et interdépendantes. Nous pouvons aussi bien les dire synchrones ou hors du temps. Un esprit parfait pourrait les saisir toutes en une seule pensée. L'impuissance de l'homme à faire cela a pour conséquence de transformer l'exercice de la pensée même en une action, procédant pas à pas d'un état moins satisfaisant de cognition insuffisante, à un état plus satisfaisant de meilleure compréhension. Mais l'ordre temporel dans lequel la connaissance s'acquiert ne doit pas être confondu avec la simultanéité logique de la totalité des parties d'un système aprioriste de déductions. Au sein d'un tel système, les notions d'antériorité et de conséquence sont uniquement métaphoriques. Elles ne se rapportent pas au système, mais à l'action par laquelle nous le saisissons. Le système en lui-même n'implique ni la catégorie de temps ni celle de causalité. Il y a correspondance fonctionnelle entre les éléments, mais il n'y a ni causes ni effets.

Ce qui différencie, au point de vue de l'épistémologie, le système praxéologique du système logique est précisément qu'il comporte les deux catégories de temps et de causalité. Le système praxéologique est, lui aussi, aprioriste et déductif. En tant que système, il est hors du temps. Mais le changement est l'un de ses éléments. Les notions d'avant et après, de cause et d'effet figurent parmi ses constituantes. Antériorité et conséquence sont des concepts essentiels pour le raisonnement praxéologique. De même est essentielle l'irréversibilité des événements. Dans le cadre du système praxéologique, toute référence à quelque correspondance fonctionnelle n'est ni plus ni moins métaphorique et source de méprise, que la référence à l'antériorité et la conséquence, dans le cadre du système logique[1].

2. Passé, présent et futur

C'est agir qui fournit à l'homme la notion de temps, et le rend conscient de l'écoulement du temps. L'idée de temps est une catégorie praxéologique.

L'action est toujours dirigée vers le futur ; elle est, essentiellement et nécessairement, toujours projeter et agir pour un avenir meilleur. Son but est toujours de rendre les circonstances futures plus satisfaisantes qu'elles ne seraient sans l'intervention de l'action. Le malaise qui pousse l'homme à agir est causé par l'insatisfaction

[1] Dans un traité d'économie, il n'est pas besoin d'entrer dans la discussion des essais pour construire la Mécanique comme un système axiomatique où le concept de fonction serait substitué à celui de cause et effet. Il sera montré plus loin que la Mécanique axiomatique ne peut servir de modèle pour traiter du système économique. Voir ci-dessous pp. 285 à 288.

qu'il éprouve en imaginant la situation future telle qu'elle se développerait si rien n'était fait pour la modifier. Dans n'importe quel cas, l'action ne peut influer que sur l'avenir, non pas sur le présent dont chaque infime fraction de seconde tombe dans le passé. L'homme prend conscience du temps quand il projette de convertir un état de choses moins satisfaisant en un futur état plus satisfaisant.

Pour la méditation contemplative, le temps est simplement durée, « la durée pure, dont l'écoulement est continu, et où l'on passe, par gradations insensibles, d'un état à l'autre. Continuité réellement vécue »[1]. Le « maintenant » du présent est continuellement transféré au passé et n'est retenu que par la mémoire. En réfléchissant au passé, disent les philosophes, l'homme devient conscient du temps[2]. Néanmoins, ce n'est pas le souvenir qui fournit à l'homme les catégories du changement et du temps, mais la volonté d'améliorer ses conditions de vie.

Le temps, comme nous le mesurons par divers procédés mécaniques, est toujours du passé, et le temps comme concept employé par les philosophes est toujours ou bien du passé ou bien de l'avenir. Le présent est, ainsi considéré, simplement une ligne frontière idéale séparant le passé du futur. Mais dans l'optique praxéologique, il y a entre le passé et le futur une zone de présent réel. L'action comme telle est dans le présent réel parce qu'elle utilise l'instant et en incorpore la réalité[3]. Plus tard, la réflexion rétrospective discerne, dans l'instant écoulé, avant tout l'action et les conditions que cet instant offrait à l'action. Ce qui ne peut plus désormais être fait ou consommé parce que l'occasion en a disparu distingue le passé du présent. Ce qui ne peut pas encore être fait ou consommé, parce que les conditions de l'entreprise, ou l'époque de sa maturité, ne sont pas encore atteintes, distingue le futur du passé. Le présent offre à l'agir des occasions et des tâches pour lesquelles il était jusqu'alors trop tôt, et pour lesquelles ensuite il sera trop tard.

Le présent, en tant que durée, est la continuation des circonstances et occasions données pour l'action. Toute espèce d'action requiert des circonstances spéciales, auxquelles il lui faut s'ajuster en fonction des objectifs cherchés. Le concept de présent est par conséquent différent selon les divers champs d'action. Il ne se rapporte aucunement aux diverses méthodes pour mesurer le passage du temps par des mouvements spatiaux. Le présent englobe tout ce qui, du temps écoulé, subsiste effectivement, c'est-à-dire ce qui importe pour l'action. Le présent fait contraste, suivant les diverses actions que l'on projette, avec le Moyen Age, le XIX^{e} siècle, l'année dernière ou le mois, ou le jour, mais tout autant avec l'heure, la minute ou la seconde passée. Si quelqu'un dit : « Maintenant, Zeus n'est plus objet d'adoration », le présent auquel il pense n'est pas le même que pour l'homme au volant d'une voiture qui pense : « Maintenant, il est encore trop tôt pour tourner. »

L'avenir étant incertain, dire quelle marge peut en être comptée comme le « maintenant », le présent, reste toujours douteux et vague. Si quelqu'un avait dit en 1913 : « À présent, maintenant, en Europe la liberté de penser est incontestée », il n'aurait pas prévu que ce présent-là serait bientôt du passé.

[1] Henri Bergson, *Matière et mémoire*, 7^{e} éd., Paris, 1911, p. 205.

[2] Edmund Husserl, « Vorlesungen zur Phänomenologie der inneren Zeitbewusstseins », *Jahrbuch für Philosophie und Phänomenologische Forschung*, IX (1928), pp. 391 et suiv. ; A. Schütz, loc. cit., pp. 45 et suiv.

[3] « Ce que j'appelle mon présent, c'est mon attitude vis-à-vis de l'avenir immédiat, c'est mon action imminente », H. Bergson, op. cit., p. 152.

3. L'économie de temps

L'homme est soumis à l'écoulement du temps. Il vient à l'existence, grandit, vieillit et disparaît. Son temps est rare. Il doit l'économiser comme il économise les autres facteurs rares.

L'économie de temps est d'un caractère particulier, en raison de l'unicité et de l'irréversibilité du flux temporel. L'importance de ces faits se manifeste dans toutes les parties de la théorie de l'agir.

Un fait seulement doit être souligné à ce point de notre étude. L'économie du temps est indépendante de celle des biens et services économiques. Même au pays de Cocagne l'homme serait forcé d'économiser le temps, à moins d'être immortel et doté d'une éternelle jeunesse, d'une santé et d'une vigueur indestructibles. Bien que tous ses appétits puissent être satisfaits immédiatement sans aucune dépense de travail, il lui faudrait arranger son emploi du temps car il y a des états de satisfaction qui sont incompatibles et ne peuvent être atteints et savourés au même moment. Pour cet homme-là même, le temps serait rare et soumis à la perspective de l'*avant* et *après*.

4. La relation temporelle entre les actions

Deux actions d'un individu ne sont jamais synchrones ; leur relation temporelle est celle de l'avant et de l'après. Des actions d'individus distincts peuvent être considérées comme synchrones uniquement sous l'éclairage des méthodes physiques de mesure du temps. Le synchronisme n'est une notion praxéologique qu'en ce qui concerne les efforts de divers hommes agissant de concert[1].

Les actions d'un même individu se succèdent. Elles ne peuvent jamais être effectuées au même instant ; elles peuvent simplement se suivre à une allure plus ou moins rapide. Il est des actions qui peuvent servir plusieurs buts d'un coup. Ce serait une source d'erreurs que de parler, dans ces cas, d'une coïncidence de plusieurs actions.

L'on a souvent manqué de reconnaître la signification du terme « échelle de valeur » et méconnu les obstacles qui empêchent d'admettre un synchronisme dans les diverses actions d'un individu. L'on a interprété les divers actes d'un homme comme l'effet d'une échelle de valeur, indépendante de ces actes, antérieure à ces actes, et source d'un plan préétabli à la réalisation duquel ils visent. Cette échelle de valeur et le plan à quoi l'on attribuait durée et immutabilité pour un certain laps de temps, on les considérait comme une réalité distincte sous l'appellation de cause ou de motif des diverses actions distinctes. Le synchronisme qui ne pouvait être affirmé concernant les actes divers était alors aisément découvert dans l'échelle de valeur et le plan. Mais c'est oublier le fait que l'échelle de valeur n'est rien d'autre qu'un outil de pensée fabriqué ad hoc. L'échelle de valeur ne se manifeste que dans l'agir réel ; elle ne peut être discernée que par observation de l'agir réel. Il n'est par conséquent pas admissible de la mettre en contraste avec l'agir réel et de s'en servir comme référence pour apprécier les actions réelles.

Il n'est pas moins inadmissible de faire une distinction entre un agir rationnel et un agir prétendument irrationnel, sur la base d'une comparaison entre l'agir réel et des projets ou plans antérieurs d'actions futures. Il peut être très intéressant que les

[1] Pour éviter tout malentendu éventuel, il est peut-être utile de souligner que ce théorème n'a absolument rien à voir avec le théorème d'Einstein concernant la relation temporelle d'événements spatialement distants.

buts fixés hier pour les actions d'aujourd'hui diffèrent de ceux réellement visés aujourd'hui. Mais les plans d'hier ne nous fournissent pas une référence plus objective et moins arbitraire pour apprécier l'agir réel d'aujourd'hui, qu'aucune autre espèce d'idées et de normes.

L'essai a été fait d'arriver à la notion d'une action non rationnelle par le raisonnement que voici : Si a est préféré à b et b à c, logiquement a devrait être préféré à c. Mais si en fait c est préféré à a, nous sommes en présence d'une façon d'agir à laquelle nous ne pouvons attribuer cohérence et rationalité[1]. Ce raisonnement méconnaît le fait que deux actes d'un individu ne peuvent jamais être synchrones. Si lors d'une action a est préféré à b et dans une autre action b préféré à c — quelque bref que soit l'intervalle entre ces deux actions — il n'est pas admissible de construire une échelle de valeur continue dans laquelle a précède b et b précède c. Il n'est pas davantage loisible de considérer une troisième action postérieure comme si elle coïncidait avec les deux antérieures. Tout ce que prouve cet exemple, c'est que les jugements de valeur ne sont pas immuables et que par conséquent une échelle de valeur, qui est déduite de diverses actions nécessairement non synchrones d'un individu, peut se contredire elle-même[2].

L'on ne doit pas confondre le concept logique de cohérence (c'est-à-dire absence de contradiction) et le concept praxéologique de cohérence (c'est-à-dire de constance, de s'en tenir aux mêmes principes). La cohérence logique n'a sa place que dans la pensée, la constance n'a la sienne que dans l'agir.

La constance et la rationalité sont des notions entièrement différentes. Si les jugements de valeur d'une personne ont changé, sa fidélité inébranlable aux principes d'action jadis adoptés, uniquement pour l'amour de la constance, ne serait pas rationnelle, elle serait simple obstination. L'agir ne peut présenter de constance que sous un seul aspect : celui de préférer ce qui a plus de valeur à ce qui a moins de valeur. Si l'évaluation change, l'agir doit changer aussi. La fidélité à un plan ancien alors que les conditions ont changé, n'aurait pas de sens. Un système logique doit être cohérent et exempt de contradiction parce qu'il implique la coexistence de toutes ses parties et formulations. Dans l'agir, qui est nécessairement dans le flux temporel, il ne peut être question d'une telle cohérence. L'action doit être adaptée à l'intention et la constance dans l'intention requiert l'ajustement aux conditions changeantes.

La présence d'esprit est considérée comme une vertu de l'homme agissant. Un homme a de la présence d'esprit s'il est capable de penser et d'ajuster son action si promptement que l'intervalle entre l'apparition de nouvelles circonstances et l'ajustement de ses actes à ces données soit le plus bref possible. Si par constance l'on entendait la fidélité à un plan une fois arrêté, sans tenir compte des conditions changeantes, alors la présence d'esprit et la promptitude de réaction seraient exactement le contraire de la constance.

Lorsque le spéculateur va à la Bourse, il peut esquisser un certain plan pour les opérations projetées. Qu'il s'en tienne ou non à ce plan, ses actions sont rationnelles, même au sens qu'attribuent à ce mot les gens qui tiennent à opposer action rationnelle et irrationnelle. Ce spéculateur, au cours de la journée, peut s'engager dans des transactions qu'un observateur, ne tenant pas compte des changements intervenant sur le marché, ne pourra pas interpréter comme découlant d'un comportement

[1] Voir Felix Kaufmann, *On the Subject-Matter of Economic Science*, Economica, XIII, 390.

[2] Voir P. H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, Londres, Ed. Robbins, 1933, I, p. 32 et suiv. ; L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2e éd., Londres, 1935, pp. 91 et suiv.

cohérent. Mais le spéculateur est ferme dans son intention de faire des profits et d'éviter des pertes. En conséquence, il doit ajuster sa conduite aux modifications survenant dans la situation sur le marché, et dans son propre jugement concernant le mouvement à venir des cours[1].

De quelque manière que l'on s'y prenne, l'on ne parviendra jamais à formuler la notion d'action « irrationnelle » sans que son « irrationalité » ne soit fondée sur un jugement de valeur arbitraire. Supposons que quelqu'un choisisse d'agir de façon incohérente pour le simple plaisir de réfuter l'assertion praxéologique qu'il n'existe pas d'action irrationnelle. Ce qui arrive alors, c'est que cet homme a choisi un certain but, à savoir la réfutation d'un théorème praxéologique, et qu'en fonction de ce but il agit d'une façon autre qu'il n'eût fait sans cette intention. Il a choisi un moyen inefficace pour réfuter la praxéologie, voilà tout.

[1] Les plans aussi, bien entendu, peuvent présenter des contradictions internes. Quelquefois leurs contradictions peuvent résulter d'une erreur de jugement. Mais parfois de telles contradictions peuvent être intentionnelles et servir un dessein déterminé. Si, par exemple, un programme prôné par un gouvernement ou un parti promet des prix élevés aux producteurs et en même temps des prix bas aux consommateurs, le but d'un tel assemblage d'objectifs contradictoires peut être démagogique. Alors le programme, le plan préconisé, peut être contradictoire en lui-même ; mais le plan des auteurs, qui veulent obtenir un certain résultat en proposant hautement au public des objectifs incompatibles, est exempt de toute contradiction.

Chapitre VI — Incertitude

1. Incertitude et action

L'incertitude de l'avenir est déjà impliquée dans la notion même d'action. Que l'homme agisse et que le futur soit incertain ne sont aucunement deux questions indépendantes. Ce ne sont que deux modes différents de constater un même fait.

Nous pouvons supposer que le résultat de tous les événements et changements est uniquement déterminé par des lois éternelles et immuables gouvernant l'apparition et l'évolution de l'univers entier. Nous pouvons considérer la connexion nécessaire et l'interdépendance de tous les phénomènes, autrement dit leur enchaînement causal, comme le fait fondamental et ultime. Nous pouvons rejeter entièrement la notion de hasard indéterminé. Mais quoi qu'il en soit de la réalité, ou de l'aspect qu'elle puisse avoir pour une intelligence parfaite, le fait demeure que pour l'homme agissant le futur est caché. Si l'homme connaissait l'avenir, il n'aurait pas à choisir et n'agirait pas. Il serait comme un automate, réagissant à des stimulations sans aucune volonté qui lui soit propre.

Quelques philosophes sont enclins à supprimer la notion de volonté humaine comme une illusion et une auto-tromperie parce que l'homme doit, à son insu, se comporter selon les lois inéluctables de la causalité. Il se peut qu'ils aient raison, ou tort, du point de vue du Premier Moteur ou de la Cause Première. Néanmoins, du point de vue humain l'action est le réel concret. Nous n'affirmons pas que l'homme soit « libre » lorsqu'il choisit ou agit. Nous constatons simplement le fait qu'il choisit et agit et que nous sommes impuissants à employer les méthodes des sciences naturelles pour expliquer pourquoi il agit de telle façon et non d'une autre.

La science naturelle ne permet pas de prédire l'avenir. Elle rend possible d'annoncer les résultats qui résulteront d'actions définies. Mais elle laisse régner l'imprévisibilité dans deux domaines : celui des phénomènes naturels insuffisamment connus et celui des actes de choix de l'homme. Notre ignorance au regard de ces deux domaines colore d'incertitude toutes les actions d'hommes. La certitude apodictique ne se trouve que dans l'orbite du système déductif de la théorie aprioriste. Le maximum que l'on puisse atteindre au regard de la réalité, c'est la probabilité.

Ce n'est pas la tâche de la praxéologie de rechercher s'il est ou non admissible de considérer comme certains quelques-uns des théorèmes des sciences naturelles empiriques. Ce problème est sans importance pratique pour les études praxéologiques. À tout le moins, les théorèmes de la physique et de la chimie ont un tel degré de probabilité que nous sommes en droit de les dire certains chaque fois qu'il s'agit d'objectifs pratiques. Nous pouvons pratiquement prédire le fonctionnement d'une machine construite suivant les règles de la technologie scientifique. Mais la construction d'une machine est seulement une partie d'un programme plus ample qui a pour but de fournir à des consommateurs ce que la machine sert à produire. Quant à savoir si ce plan était ou non le meilleur, cela dépend de la tournure que prendront des circonstances qui, au moment où le plan de la machine est exécuté, ne peuvent être prédites avec certitude. Ainsi le degré de certitude concernant le résultat technologique de la construction de la machine, si élevé soit-il, n'élimine pas l'incertitude inhérente à l'action projetée, prise dans son entier. Demandes et évaluations futures, réactions des gens aux conditions changeantes, connaissances scientifiques et technologiques à venir, futures idéologies et politiques ne peuvent jamais être prédites

qu'avec un degré plus ou moins grand de probabilité. Toute action se réfère à un avenir inconnu. C'est toujours, dans ce sens, une spéculation inséparable de risque.

Les problèmes de la vérité et de la certitude concernent la théorie générale du savoir humain. Le problème de la probabilité, par contre, est un objet d'étude primordial pour la praxéologie.

2. Signification de la probabilité

Le traitement de la probabilité a été obscurci par les mathématiciens. Dès le début il y a eu ambiguïté concernant le calcul de probabilité. Quand le chevalier de Méré consulta Pascal sur les problèmes impliqués par le jeu de dés, le grand mathématicien aurait dû dire franchement à son ami la vérité ; à savoir, que les mathématiques ne peuvent être d'aucun usage pour le joueur dans un jeu de hasard pur. Au lieu de le faire, il enveloppa sa réponse dans le langage symbolique des mathématiques. Ce qui pouvait être aisément expliqué en peu de phrases du langage commun fut formulé dans une terminologie à laquelle l'immense majorité est étrangère, ce qui lui inspire un respect intimidé. Les gens se dirent que ces formules déconcertantes contiennent quelque importante révélation, cachée aux profanes ; ils eurent l'impression qu'il existe une méthode scientifique des jeux de hasard, et que les enseignements ésotériques des mathématiques fournissent la clef pour gagner. Pascal, le mystique occupé des choses célestes, devint ainsi le saint patron des joueurs. Les manuels de calcul des probabilités font de la publicité gratuite pour les casinos précisément parce qu'ils sont pour le profane des livres scellés.

Non moindre fut le désordre causé par les équivoques du calcul des probabilités, dans le domaine de la recherche scientifique. L'histoire de chaque branche du savoir est jalonnée d'exemples d'application indue du calcul de probabilité qui, comme l'observa John Stuart Mill, en ont fait « le véritable opprobre des mathématiques »[1].

Le problème de la déduction probable est bien plus large que les problèmes qui constituent le domaine du calcul de probabilité. Seule la hantise du traitement mathématique pouvait engendrer l'idée non fondée que probabilité signifie toujours fréquence.

Une erreur supplémentaire mélangea le problème de la probabilité avec celui du raisonnement inductif tel que l'emploient les sciences naturelles. La tentative de substituer une théorie générale de la probabilité à la catégorie de causalité caractérise une méthode abortive de philosopher, qui fut très à la mode il y a quelques années.

Une affirmation est probable si notre connaissance concernant son contenu est déficiente. Nous ne savons pas tout ce qui serait requis pour trancher définitivement du vrai et du faux. Mais, d'autre part, nous savons effectivement quelque chose à ce sujet ; nous sommes en mesure de dire plus que : le problème n'est pas résolu, nous ignorons la solution.

Il y a deux exemples entièrement différents de probabilité ; nous pouvons les nommer probabilité de classe (ou de fréquence) et probabilité de cas (c'est l'appréciation spécifique des sciences de l'agir humain). Le champ d'application de la première est le domaine des sciences naturelles, entièrement régi par la causalité ; le champ d'application de la seconde est le domaine des sciences de l'agir humain, entièrement régi par la téléologie.

[1] John Stuart Mill, *A System of Logic Ratiocinative and Inductive*, réimpr., Londres, 1936, p. 353.

3. Probabilité de classe

Probabilité de classe signifie : nous savons, ou supposons que nous savons, touchant le problème en question, tout du déroulement d'une classe entière d'événements ou de phénomènes ; mais des événements ou phénomènes particuliers présents, nous savons uniquement qu'ils font partie de cette classe.

Nous savons, par exemple, qu'il y a 90 billets dans une loterie et que 5 d'entre eux seront tirés. Ainsi nous savons tout sur le processus de la classe entière de ces billets. Mais nous ne savons rien du sort de l'un quelconque des billets, si ce n'est qu'il fait partie de la classe.

Nous avons une table de mortalité complète pour une période définie du passé dans une aire géographique définie. Si nous supposons qu'en ce qui concerne la mortalité il n'y aura rien de changé, nous pouvons dire que nous savons tout à propos de la mortalité de l'ensemble de la population considérée. Mais en ce qui concerne l'espérance de vie des individus, nous ne savons rien, si ce n'est que ce sont des membres de ce groupe de gens.

Pour cette connaissance incomplète, le calcul de probabilité fournit une présentation en symboles de la terminologie mathématique. Elle n'apporte ni élargissement, ni approfondissement, ni complément à notre connaissance. Elle la traduit en langage mathématique. Les opérations répètent en formules algébriques ce que nous savions à l'avance. Elles ne conduisent pas à des résultats qui nous diraient quoi que ce soit des événements isolés. Et, bien entendu, elles n'ajoutent rien à notre connaissance sur le comportement de la classe entière puisque cette connaissance était déjà complète — ou tenue pour telle — dès le début de notre examen de la question.

C'est une erreur sérieuse de croire que le calcul de probabilité fournisse au joueur une information quelconque susceptible d'écarter ou d'amoindrir le risque du jeu. Contrairement aux idées fausses populaires, il est absolument sans usage pour le joueur, de même que l'est tout autre mode de raisonnement logique ou mathématique. C'est la marque caractéristique du jeu de hasard que d'opérer sur l'inconnu et la chance pure. Les espoirs de gain du joueur ne sont pas fondés sur des considérations consistantes. Un joueur non superstitieux se dit : « Il y a une faible chance (ou, en d'autres termes : il n'est pas impossible) que je puisse gagner ; je suis disposé à fournir la mise requise, je sais parfaitement qu'en la risquant j'agis comme un fou. Mais les plus grands fous ont les plus grosses chances. Allons-y ! »

Un raisonnement de sang-froid doit montrer au joueur qu'il n'accroît pas ses chances en achetant deux billets au lieu d'un dans une loterie où le montant total des lots est moindre que la recette fournie par la vente de tous les billets. S'il achetait tous les billets, il perdrait sûrement une part de ses débours. Pourtant chaque client de loterie est fermement convaincu qu'il vaut mieux prendre plus de billets que d'en prendre moins. Les habitués des casinos et des machines à sous ne s'arrêtent jamais. Ils ne donnent pas une pensée au fait que, les règles du jeu avantageant le banquier par rapport au joueur, le résultat final sera d'autant plus probablement une perte qu'ils auront joué plus longtemps. L'attrait du jeu de hasard consiste précisément dans son imprévisibilité et dans le caractère d'aventure de ses vicissitudes.

Supposons que dix billets, portant chacun le nom d'un homme différent, sont mis dans une boîte. L'un des billets sera tiré, et l'homme dont le nom y figure devra payer 100 dollars. Alors, un assureur peut promettre d'indemniser complètement le perdant s'il lui est possible d'assurer chacun des dix pour une prime de 10 dollars. Il recueillera ainsi 100 dollars et aura à verser le même montant à l'un des dix. Mais s'il devait n'assurer que l'un des dix au taux fixé par le calcul, il se lancerait non dans une affaire

d'assurance mais dans une partie de hasard. Il se substituerait à l'assuré. Il encaisserait 10 dollars et courrait la chance ou bien de garder ces 10 dollars, ou bien de les reperdre avec 90 autres.

Si un homme promet de payer à la mort d'un autre une somme déterminée, et demande pour prix de cet engagement le montant correspondant à l'espérance de vie, tel que le détermine le calcul de probabilité, il n'agit pas en assureur mais en joueur. L'assurance, qu'elle soit pratiquée selon les règles commerciales ou selon celles de la mutualité, requiert que soit couverte une classe entière ou ce qui peut raisonnablement être tenu pour tel. L'idée de base est de mettre en commun et de répartir les risques, ce n'est pas le calcul de probabilité. L'opération mathématique qu'elle requiert ce sont les quatre opérations arithmétiques élémentaires. Le calcul des probabilités n'est qu'un aparté.

Ceci est clairement montré par le fait que l'élimination des risques de hasard par la mise en commun peut aussi être effectuée sans aucun recours aux méthodes actuarielles. Chacun le fait dans la vie quotidienne. Tout entrepreneur inclut dans son coût normal comptable la contrepartie des pertes qui se produisent régulièrement dans le déroulement des affaires. Dans ce contexte, « régulièrement » signifie : le montant total de ces pertes est connu, pour autant que la totalité des cas divers ainsi catalogués soit considérée. Le marchand de fruits peut savoir par exemple que sur 5o pommes de son stock il y en aura une qui pourrira ; mais il ignore à quelle pomme en particulier cela arrivera. Il traite ce genre de perte comme n'importe quel autre poste de son coût de revient.

La définition de la nature de la probabilité de classe telle que donnée ci-dessus est la seule logiquement satisfaisante. Elle évite le cercle vicieux flagrant impliqué dans toutes les définitions se référant à l'équiprobabilité des événements possibles. En déclarant que nous ne savons rien des événements réels individuels, excepté que ce sont des éléments d'une classe dont le comportement est pleinement connu, le cercle vicieux est résolu. En outre, il devient superflu d'ajouter une considération supplémentaire appelée : absence de régularité dans la séquence des événements isolés.

La marque caractéristique de l'assurance est de s'intéresser à la classe entière de l'événement. Comme nous prétendons connaître tout du comportement de la classe entière, il semble qu'il n'y ait pas de risque spécifique impliqué dans la conduite de cette industrie.

Il n'y a pas non plus de risque spécifique dans celle d'une banque de jeu ou dans l'entreprise d'une loterie. Du point de vue de l'entreprise de loterie, le résultat peut être prédit, pourvu que tous les billets aient été vendus. S'il en reste quelques-uns d'invendus, l'entrepreneur de la loterie est, à leur égard, dans la même position que tout acheteur de billet à l'égard des billets qu'il a achetés.

4. La probabilité de cas

La probabilité de cas signifie : nous savons, en ce qui concerne un événement particulier, quelques-uns des facteurs qui déterminent le résultat ; mais il y a d'autres facteurs dont nous ne savons rien.

La probabilité de cas n'a rien de commun avec la probabilité de classe, si ce n'est le caractère incomplet de notre connaissance. Sous tous les autres angles, les deux sont entièrement différentes.

Il y a évidemment de nombreuses situations dans lesquelles les hommes tentent de prévoir un certain événement futur sur la base de leur connaissance du com-

portement de sa classe. Un médecin peut déterminer les chances de complète guérison d'un patient, s'il sait que 70 % des gens qui souffrent du même mal en guérissent. S'il exprime son jugement correctement, il dira sans plus que la probabilité de guérison est de 0,7, c'est-à-dire que sur dix patients pas plus de trois en moyenne en meurent. Toutes les prédictions de ce genre sur des événements externes, c'est-à-dire des événements dans le domaine des sciences naturelles, ont ce même caractère. Ce ne sont pas, en réalité, des prévisions quant à l'issue du cas en question, mais des indications quant à la fréquence des diverses issues possibles. Elles sont basées ou bien sur l'information statistique, ou bien simplement sur l'estimation en gros de la fréquence, tirée de l'expérience non statistique.

Pour autant qu'il s'agisse de ce type d'affirmations probables, nous ne sommes pas en présence de la probabilité de cas. En fait, nous ne savons rien sur le cas en question, sauf qu'il est un exemplaire d'une classe dont nous connaissons ou croyons connaître le comportement.

Un chirurgien dit à un patient qui envisage de se soumettre à une opération que 30 % de ceux qui la subissent meurent. Si le patient demande si le nombre de morts est déjà atteint, il s'est mépris sur le sens de l'indication donnée par le chirurgien. Il est victime de l'erreur connue sous le nom d'« illusion du joueur ». Comme le joueur à la roulette qui conclut d'une série de dix rouges à la suite, que la probabilité de voir le noir sortir au prochain tour est maintenant plus forte qu'avant la série, il confond probabilité de cas et probabilité de classe.

Tous les pronostics médicaux, lorsqu'ils sont uniquement basés sur la connaissance physiologique générale, parlent de la probabilité de classe. Un médecin qui apprend qu'un homme inconnu de lui a contracté une certaine maladie dira en se basant sur son expérience médicale générale ses chances de guérir sont de 7 contre 3. Si le docteur lui-même soigne le malade, il peut avoir une autre opinion. Le patient est un homme jeune et vigoureux ; il était en bonne santé avant de contracter cette maladie. Dans des cas semblables, peut penser le médecin, les taux de mortalité sont inférieurs ; les chances du patient en question ne sont pas à 7 contre 3 mais à 9 contre 1. L'approche logique reste la même, bien qu'elle puisse n'être pas basée sur une collection de données statistiques, mais simplement sur un résumé plus ou moins exact de l'expérience personnelle du médecin dans des cas antérieurs. Ce que connaît le médecin, c'est toujours seulement le comportement d'une classe. Dans notre exemple, la classe est celle de jeunes hommes vigoureux atteints par la maladie en question.

La probabilité de cas est un trait particulier de notre traitement des problèmes de l'agir humain. Ici, toute référence à la fréquence est inappropriée, car nos constatations portent toujours sur des événements uniques qui comme tels — c'est-à-dire quant au problème en question — ne font pas partie d'une classe quelconque. Nous pouvons constituer en classe « les élections présidentielles américaines ». Ce concept de classe peut s'avérer utile et même nécessaire pour diverses sortes de raisonnement comme, par exemple, pour le traitement du sujet du point de vue du droit constitutionnel. Mais si nous nous occupons de l'élection de 1944 — soit avant l'élection, concernant son résultat futur, soit après l'élection, concernant une analyse des facteurs qui déterminèrent le résultat — nous sommes aux prises avec un cas isolé, unique, non reproduisible. Le cas est caractérisé par ses qualités propres, c'est une classe à lui tout seul. Toutes les marques qui rendent possible de le rattacher à quelque autre classe n'ont pas à être prises en considération dans l'examen du problème posé.

Deux équipes de football, les Bleus et les Jaunes, doivent jouer demain. Dans le passé, les Bleus ont toujours battu les Jaunes. Savoir ce fait n'est pas connaître une

classe d'événements. Si nous le considérions comme tel, nous devrions conclure que les Bleus sont toujours vainqueurs et les Jaunes toujours battus. Nous ne serions pas incertains quant au résultat de la partie. Nous saurions qu'il est sûr que les Bleus gagneront de nouveau. Le seul fait que nous considérions notre pronostic sur le match de demain comme probable seulement montre que nous ne raisonnons pas ainsi.

D'un autre côté, nous croyons que le fait que les Bleus ont gagné dans le passé n'est pas négligeable en ce qui concerne le résultat de la partie de demain. Nous considérons que c'est un élément de prévision favorable à un nouveau succès des Bleus. Si nous raisonnions correctement dans le cadre du raisonnement approprié à la probabilité de classe, nous n'attacherions à ce fait aucune importance. Si nous ne nous gardions pas de la conclusion fautive suggérée par l'« illusion du joueur », nous affirmerions au contraire que la partie de demain s'achèvera sur une victoire des Jaunes.

Si nous risquons quelque argent sur la chance de l'une des équipes, les juristes qualifieraient notre action de pari. Ils l'appelleraient jeu de hasard si la probabilité de classe était impliquée.

Tout ce qui, en dehors du champ de la probabilité de classe, est couramment impliqué par le terme probabilité relève du mode de raisonnement particulier employé dans le traitement de ce qui est historiquement unique ou individuel, l'appréciation spécifique des sciences historiques.

L'appréciation est toujours basée sur une connaissance incomplète. Nous pouvons croire que nous connaissons les mobiles des hommes qui agissent, les buts qu'ils poursuivent, et les moyens qu'ils envisagent d'appliquer pour parvenir à leurs fins. Nous avons une opinion précise quant aux effets à attendre de la portée de ces facteurs. Mais cette connaissance est lacunaire. Nous ne pouvons exclure d'avance la possibilité de nous être trompés dans l'évaluation de leur impact, ou d'avoir omis de tenir compte de certains facteurs, dont l'intervention a été par nous mal ou point prévue.

Risquer la chance, dresser une combinaison en ingénieur, et spéculer sont trois modes différents de traiter l'avenir.

Le joueur ne sait rien de l'événement dont découlera le résultat de son acte de jeu. Tout ce qu'il connaît est la fréquence du résultat favorable dans une série d'événements de cette nature, connaissance sans utilité pour son entreprise. Il compte sur sa bonne chance, c'est là tout son plan.

La vie elle-même est exposée à de nombreux risques. À tout instant elle est menacée par des contingences désastreuses qui ne peuvent être dominées, ou du moins ne peuvent l'être qu'insuffisamment. Tout homme fait fonds sur la chance. Il compte ne pas être frappé par la foudre, ne pas être mordu par une vipère. Il y a un élément de jeu de hasard dans la vie humaine. L'homme peut écarter quelques-unes des conséquences pécuniaires de tels désastres et accidents en souscrivant des polices d'assurance. Ce faisant, il mise sur les chances adverses. De la part de l'assuré, l'assurance est un jeu de hasard. Les primes sont dépensées en vain si le sinistre ne se produit pas[1]. En face des possibles événements naturels qu'il ne peut dominer, l'homme est toujours dans la position d'un joueur.

L'ingénieur, d'autre part, connaît tout ce qui est nécessaire à une solution technologiquement correcte de son problème, la construction d'une machine. Dans la

[1] Dans l'assurance sur la vie, la mise dépensée en vain par l'assuré consiste simplement dans la différence entre le capital perçu et celui qu'il aurait pu accumuler par l'épargne.

mesure où certaines marges d'incertitude sont encore susceptibles d'être maîtrisées par lui, il s'efforce de les éliminer en prenant des marges de sécurité.

L'ingénieur ne connaît que des problèmes qui peuvent ou ne peuvent pas être résolus dans l'état actuel du savoir. Il peut lui arriver de découvrir par une expérience fâcheuse que son savoir était moins complet qu'il ne le présumait, et qu'il avait méconnu le caractère indéterminé de certains problèmes qu'il s'était cru capable de résoudre. Dans ce cas, il essayera de rendre ses connaissances plus complètes. Bien entendu, il ne lui est jamais possible d'éliminer complètement l'élément de hasard présent dans la vie humaine. Mais son principe est de n'opérer que dans une sphère de sécurité. Il vise à dominer entièrement les éléments de son action.

Il est courant aujourd'hui de parler de *Social engineering* (l'art de l'ingénieur transposé au plan des institutions de la société). L'idée est de traiter les êtres humains à la façon dont l'ingénieur emploie les matériaux pour construire des ponts, des routes et des machines. La volonté de l'ingénieur social doit se substituer à celles des diverses gens qu'il entend utiliser pour bâtir son utopie. Le genre humain est à diviser en deux classes : le dictateur tout-puissant d'une part, et d'autre part les subalternes qui doivent être réduits à la situation de simples pions dans ses plans et de rouages dans sa machinerie. Si la chose était faisable, alors évidemment l'ingénieur social n'aurait pas à s'encombrer de comprendre les actions des autres individus. Il serait en mesure d'agir à leur égard à la façon dont la technologie traite le bois et le fer.

Dans le monde réel, l'homme qui agit est devant le fait qu'il a des semblables agissant pour leur propre compte, comme il agit lui-même. La nécessité d'ajuster ses actions aux actions d'autrui fait de lui un spéculateur, pour qui le succès ou l'échec dépendent de son aptitude plus ou moins grande à apprécier l'avenir. Toute action est spéculation. Il n'y a dans le cours des événements humains aucune stabilité, et donc aucune sûreté.

5. Évaluation numérique de la probabilité de cas

La probabilité casuelle n'est susceptible d'aucune évaluation numérique. Ce qui est couramment considéré comme des exemples quantifiables présente, à l'examen plus poussé, un caractère différent.

À la veille de l'élection présidentielle de 1944, des gens pouvaient avoir dit

a) Je suis prêt à parier 3 dollars contre un que Roosevelt sera élu ;

b) J'estime que, sur l'ensemble des électeurs, 45 millions iront aux urnes et 25 millions d'entre eux voteront pour Roosevelt ;

c) J'évalue à 9 contre 1 les chances de Roosevelt ;

d) Je suis certain que Roosevelt sera élu.

L'affirmation d) est manifestement inexacte. Si on avait demandé à notre homme de jurer devant un tribunal, en tant que témoin, qu'il est aussi certain de la victoire de Roosevelt que de voir fondre un bloc de glace exposé à une température de 60°C, il aurait répondu non. Il aurait rectifié sa déclaration et dit : je suis personnellement sûr que Roosevelt passera. C'est mon opinion. Mais bien entendu ce n'est pas une certitude, seulement la façon dont je juge les conditions existantes.

Le cas de l'affirmation a) est analogue. Cet homme pensait qu'il risquait très peu de chose à proposer ce pari. Le rapport de 3 à 1 est le résultat de l'interaction de deux facteurs : l'opinion que Roosevelt sera élu et la propension de l'individu à parier.

L'affirmation b) est une évaluation du résultat de l'événement imminent. Les chiffres avancés ne se réfèrent pas à un degré plus ou moins haut de probabilité, mais aux résultats du vote tels qu'ils sont attendus. Une telle position peut être fondée

sur une enquête systématique du genre des sondages Gallup ou sur de simples estimations.

Il en va différemment de l'affirmation c). C'est une proposition quant aux résultats attendus, couchée en termes arithmétiques. Cela ne veut certainement pas dire que sur 10 cas de même type 9 sont favorables à Roosevelt et un défavorable. Cela ne peut se rattacher en aucune façon à la probabilité de classe. Mais que cela peut-il signifier d'autre ?

C'est une expression métaphorique. La plupart des métaphores usitées dans le langage de tous les jours identifient par l'imagination un objet abstrait avec un autre objet que les sens peuvent appréhender directement. Toutefois ce n'est pas une caractéristique nécessaire du langage métaphorique, mais seulement une conséquence du fait que le concret nous est généralement plus familier que l'abstrait. Comme les métaphores visent à expliquer quelque chose de moins connu en le comparant à quelque chose de mieux connu, elles consistent pour la plupart à identifier quelque chose d'abstrait avec du concret mieux connu. Le trait caractéristique de notre cas est qu'il est un essai d'élucider une situation compliquée en recourant à une analogie empruntée à une branche des mathématiques supérieures, le calcul de probabilité. Il se fait justement que cette discipline mathématique est plus populaire que l'analyse de la nature épistémologique de l'appréciation.

Il est inutile d'appliquer le critère de la logique à la discussion d'une expression métaphorique. Analogies et métaphores sont toujours boiteuses et logiquement insatisfaisantes. L'on recherche d'ordinaire le *tertium comparationis* implicite. Mais même cela n'est pas loisible envers la métaphore dont nous parlons. Car la comparaison est fondée sur une conception qui elle-même est fautive dans le cadre propre du calcul économique, à savoir l'illusion du joueur. En affirmant que les chances de Roosevelt sont de 9 contre 1, l'idée est que Roosevelt est, en ce qui concerne l'élection prochaine, dans la position d'un homme qui détient 90 % de tous les tickets d'une loterie concernant le gros lot. Il est implicitement admis que le rapport de 9 à 1 nous dit quelque chose de substantiel quant à l'issue du cas unique en soi qui nous occupe. Inutile de répéter que c'est une idée fausse.

Non moins inadmissible est le recours au calcul de probabilité vis-à-vis d'hypothèses avancées en matière de sciences naturelles. Les hypothèses sont des explications provisoires consciemment fondées sur des arguments logiquement insuffisants. En ce qui les concerne, tout ce que l'on peut affirmer est : cette hypothèse est, ou n'est pas, en contradiction avec soit des principes logiques, soit les faits expérimentalement établis et considérés comme vrais. Dans le premier cas l'hypothèse est insoutenable, dans le second elle n'est pas insoutenable, dans l'état actuel de nos connaissances expérimentales. (L'intensité de la conviction personnelle est purement subjective.) Ni la probabilité de fréquence, ni l'appréciation historique n'ont de part en l'affaire.

Le terme d'hypothèse, appliqué à des modes précis d'appréciation historique d'événements, est une appellation inadéquate. Si un historien affirme que, dans la chute de la dynastie des Romanoff, le fait que cette maison était d'origine allemande a joué un rôle effectif, il n'avance pas une hypothèse. Les faits sur lesquels son appréciation repose sont hors de question. Il y avait en Russie une animosité largement répandue contre les Allemands, et la lignée régnante des Romanoff, n'ayant pendant deux cents ans contracté de mariages qu'avec des familles de descendance allemande, était regardée par beaucoup de Russes comme une famille germanisée, même par ceux qui pensaient que le tsar Paul n'était pas fils de Pierre III. Mais la question demeure, de l'influence de ces faits dans la chaîne d'événements qui amenèrent le

renversement de cette dynastie. Ces problèmes-là ne sont susceptibles d'aucune élucidation autre que celle fournie par l'appréciation.

6. Paris, jeux de hasard et autres

Un pari est un engagement de risquer de l'argent ou d'autres gages, contre quelqu'un, sur l'issue d'un événement dont on ne connaît le dernier acte que dans la mesure où un pronostic est faisable. Ainsi les gens peuvent parier sur le résultat d'une élection proche ou d'un match de tennis. Ou ils peuvent parier sur qui a raison et qui a tort, relativement au contenu d'une affirmation de fait.

Un jeu de hasard consiste en l'engagement de risquer de l'argent ou d'autres gages, contre quelqu'un, sur l'issue d'un événement au sujet duquel on ne sait rien de plus que ce que tout le monde sait du comportement d'une classe entière.

Parfois le pari et le jeu de hasard se combinent. Le résultat des courses de chevaux dépend à la fois d'actions personnelles — de la part du propriétaire, de l'entraîneur et du jockey — et de facteurs non humains — les qualités du cheval. La plupart de ceux qui risquent de l'argent sur les champs de courses pratiquent un simple jeu de hasard. Mais les experts croient qu'ils savent quelque chose grâce à leur estimation du rôle des acteurs ; dans la mesure où ce facteur influe sur leurs décisions, ce sont des parieurs. De plus, ils prétendent connaître les chevaux ; ils font un pronostic en se fondant sur la connaissance qu'ils ont du comportement des différentes classes de chevaux, dans lesquelles ils rangent les divers chevaux concurrents. Dans cette mesure, ils font un jeu de hasard.

Des chapitres suivants de ce livre traitent des méthodes que les entreprises emploient pour traiter le problème de l'incertitude du futur. Au point actuel de notre raisonnement il suffit d'ajouter une seule remarque.

Entreprendre de jouer peut être une fin ou un moyen. C'est une fin, pour les gens qui recherchent la stimulation et l'excitation que leur procurent les vicissitudes d'une partie, ou dont la vanité se complaît dans l'étalage de leur habileté et de leur supériorité, dans un jeu qui exige de la finesse et de l'entraînement. C'est un moyen, pour des professionnels qui désirent se faire de l'argent en gagnant les parties.

Jouer peut donc être considéré comme une action. Mais il n'est pas possible de renverser la proposition et d'appeler toute action un jeu ou de traiter toutes les actions comme si c'étaient des jeux. Le but immédiat de celui qui fait une partie est de battre son partenaire en respectant les règles du jeu. C'est un cas particulier et spécial de l'agir. La plupart des actions ne cherchent pas à infliger à quelqu'un d'autre un échec ou une perte. Elles visent à améliorer une situation. Il peut arriver que cette amélioration soit obtenue aux dépens de quelques autres personnes. Mais ce n'est assurément pas la règle. Ce n'est, pour s'exprimer avec modération, certainement pas le cas dans le cadre du fonctionnement normal du système social fondé sur la division du travail.

Il n'y a pas la moindre analogie entre jouer et conduire une affaire au sein d'une société de marché. Celui qui joue aux cartes gagne l'enjeu en surpassant en astuce son antagoniste. L'homme d'affaires gagne de l'argent en fournissant aux clients des biens qu'ils désirent acquérir. Il peut y avoir une analogie entre la stratégie du joueur de cartes et celle d'un jeteur de poudre aux yeux. Il n'y a pas lieu d'approfondir la question. Qui interprète la conduite d'un négoce comme une tricherie est sur une fausse piste.

La caractéristique des jeux est l'antagonisme de deux ou plusieurs personnes ou groupes de joueurs[1]. La caractéristique de l'entreprise au sein d'une société, c'est-à-dire d'un ordre fondé sur la division du travail, est l'entente dans les efforts, entre ses membres. Aussitôt qu'ils commencent à s'opposer les uns aux autres, apparaît une tendance à la désintégration sociale.

Dans le cadre d'une économie de marché la compétition n'implique pas antagonisme, au sens où ce terme est appliqué au heurt hostile d'intérêts incompatibles. La concurrence, il est vrai, peut évoquer parfois, et même souvent, chez les concurrents l'animosité et la malveillance passionnées qui accompagnent d'ordinaire l'intention d'infliger un dommage à autrui. Les psychologues ont de ce fait tendance à confondre combat et concurrence. Mais la praxéologie doit se garder de telles équivoques artificielles et génératrices de méprises. De son point de vue il existe une différence fondamentale entre la concurrence catallactique et le combat. Les concurrents visent à l'excellence et à la prééminence des réussites, au sein d'un système où les activités se complètent mutuellement. La fonction de la concurrence est d'affecter à chaque membre d'un système social la place où il peut servir au mieux l'ensemble de la société et tous ses membres. C'est une méthode pour sélectionner le plus capable dans chaque genre de réalisation. Là où il y a coopération sociale, doit s'appliquer une sorte ou une autre de sélection. La concurrence n'est absente que là où l'affectation des individus divers aux diverses tâches est effectuée par les seules décisions du dictateur, sans que les intéressés y contribuent en s'efforçant de lui présenter leurs vertus et capacités sous le jour le plus favorable.

Nous aurons à nous occuper, à un stade ultérieur de notre étude, du rôle de la concurrence[2]. En ce moment nous devons seulement souligner qu'il est déroutant d'employer la terminologie de l'extermination mutuelle quand il s'agit des problèmes de la coopération multilatérale telle qu'elle fonctionne dans une société. Les termes militaires sont inadéquats pour décrire les activités d'entreprise. C'est, en particulier, une mauvaise métaphore que de parler de la conquête d'un marché. Il n'y a pas de conquête dans le fait qu'une firme offre des produits meilleurs ou moins chers que ses concurrents. Il n'y a de stratégie des activités économiques qu'en un sens métaphorique seulement.

7. Prédiction praxéologique

Le savoir praxéologique rend possible de prédire avec une certitude apodictique l'issue de divers modes d'action. Mais, bien entendu, une telle prédiction ne peut jamais comporter d'élément quantitatif. Les problèmes quantitatifs, dans le champ de l'agir humain, ne sont susceptibles d'être éclairés que par appréciation.

Nous pouvons prédire, comme il sera montré plus tard, que — toutes choses égales d'ailleurs — une baisse de la demande de a aura pour effet une baisse du prix de a. Mais nous ne pouvons prédire l'ampleur de cette baisse. Cette question ne peut recevoir de réponse qu'au jugé.

Le défaut fondamental intrinsèque à tout abord quantitatif des problèmes économiques consiste en ce que l'on néglige le fait qu'il n'existe pas de relations constantes entre ce que l'on appelle les dimensions économiques. II n'y a ni constance

[1] « Patience » ou « Solitaire » ne sont pas des jeux d'une seule personne, mais un passe-temps, un moyen de tromper l'ennui. Cela ne représente certainement pas un modèle de ce qui se passe dans une société communautaire, comme l'affirment John von Neumann et Oscar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton, 1944, p. 86.

[2] Voir ci-après, pp. 223 à 227.

ni continuité dans les évaluations, ni dans la formation des termes d'échanges entre les diverses denrées. Chaque donnée nouvelle entraîne avec elle un remaniement de la totalité de la structure des prix. L'interprétation intuitive, en essayant de saisir ce qui se passe dans l'esprit des intéressés, peut aborder le problème du pronostic sur la situation future. Nous pouvons dire que ses méthodes sont insatisfaisantes, et les positivistes peuvent s'en gausser orgueilleusement. Mais de tels jugements arbitraires ne peuvent masquer le fait que la compréhension spécifique de l'historien est la seule arme appropriée pour s'en prendre à l'incertitude des situations à venir.

Chapitre VII — L'agir au sein du monde

1. La loi d'utilité marginale

L'agir trie et échelonne ; au point de départ, il ne connaît que les nombres ordinaux, non les cardinaux. Mais le monde extérieur auquel l'homme agissant doit ajuster sa conduite est un monde quantitativement déterminé. Dans ce monde il existe des relations quantitatives entre causes et effets. S'il en était autrement, si des choses définies pouvaient rendre des services illimités, de telles choses ne seraient jamais rares et ne pourraient être comptées parmi les moyens.

L'homme qui agit attache de la valeur aux choses en tant que moyens d'écarter une gêne. Du point de vue des sciences naturelles les divers événements qui aboutissent à la satisfaction de besoins humains apparaissent très différents. L'homme qui agit ne voit dans ces événements qu'un plus et un moins de même genre. Évaluant des états de satisfaction très dissemblables et les moyens d'y parvenir, l'homme range toutes choses en une seule échelle et ne voit en elles que leur contribution à l'augmentation de sa propre satisfaction. La satisfaction tirée de la nourriture et celle de goûter une œuvre d'art sont, devant le jugement de l'homme agissant, l'une et l'autre un besoin, plus ou moins urgent ; l'évaluation et l'action les placent en une seule file selon l'intensité plus ou moins grande du désir qu'il en a. Pour l'homme qui agit il n'existe en premier lieu rien autre que des degrés divers de convenance et d'urgence pour ce qui touche à son bien-être propre.

Quantité et qualité sont des catégories du monde extérieur. Ce n'est qu'indirectement qu'elles acquièrent de l'importance et de la signification pour l'action. Parce que chaque chose ne peut produire qu'un effet limité, certaines sont considérées comme rares et traitées comme des moyens. Parce que les effets que peuvent produire les choses diffèrent, l'homme qui agit distingue les choses en diverses classes. Parce que des moyens de même quantité et qualité sont aptes à produire toujours la même quantité d'un effet de même qualité, l'acteur ne fait pas de différence entre des quantités définies de moyens homogènes. Mais cela ne veut pas dire qu'il attache la même valeur aux diverses portions d'une quantité disponible de moyens homogènes. Chaque portion est évaluée séparément. A chacune est attribuée un rang propre dans l'échelle de valeur. Mais à chaque échelon, n'importe laquelle des diverses portions peut remplacer une portion de même consistance.

Si l'homme qui agit doit se décider entre deux ou plusieurs moyens de types divers, il établit une gradation des portions unitaires de chacun. À chaque portion il assigne son rang. En faisant cela, rien ne l'oblige d'assigner aux diverses portions d'un même moyen des places contiguës dans le rang.

L'affectation, par évaluation, des places dans le rang ne se produit que par et dans l'action. La consistance des portions auxquelles une place est assignée dans le rang unique dépend des conditions particulières et uniques où l'acteur se trouve, cas par cas. Son action ne porte pas sur des unités physiques ou métaphysiques qu'il évalue d'une façon abstraite et platonique ; elle est toujours comparée à des alternatives parmi lesquelles il faut choisir. Le choix doit toujours être fait entre des quantités définies de moyens. Il est loisible d'appeler une unité la plus petite quantité sur laquelle peut porter un tel choix. Mais l'on doit se garder de penser que l'évaluation de la somme de telles unités découle de l'évaluation des unités, ou qu'elle corresponde à la somme des valeurs attachées à chacune.

Un homme possède cinq unités d'une denrée a et trois d'une denrée b. Il attribue aux unités de a les places de rang 1, 2, 4, 7 et 8 ; aux unités de b les places 3, 5 et 6. Cela signifie : s'il doit choisir entre perdre deux unités de a ou deux de b, il préférera perdre deux unités de a plutôt que deux de b. Mais s'il doit choisir entre perdre trois unités de a ou deux de b, il préférera perdre deux unités de b plutôt que trois de a. Ce qui compte toujours et seulement dans l'évaluation d'un composé de plusieurs unités, c'est l'utilité de l'ensemble composite ; c'est-à-dire l'augmentation de bien-être qui en dépend, ou ce qui revient au même, la diminution de bien-être que sa perte doit provoquer. Il n'y a aucune opération arithmétique impliquée, ni addition ni multiplication ; il y a une évaluation de l'utilité découlant de la possession de la portion, du composé ou de la ressource en question.

Utilité signifie, dans ce contexte, uniquement : qualité de moyen approprié pour écarter la gêne ressentie. L'acteur croit que les services qu'une chose peut lui rendre sont aptes à accroître son bien-être à lui, et il appelle cela l'utilité de la chose en question. Pour la praxéologie le terme d'utilité équivaut à l'importance attachée à une chose du fait que l'on pense qu'elle peut écarter une gêne. La notion praxéologique d'utilité (*valeur subjective d'usage* dans la terminologie des premiers économistes de l'école autrichienne) doit être nettement distinguée de la notion technologique d'utilité (*valeur d'usage objective* dans la terminologie des mêmes économistes). La valeur d'usage au sens objectif est la relation entre une chose et l'effet qu'elle est matériellement susceptible de produire. C'est à la valeur d'usage objective que les gens se réfèrent en employant des expressions telles que la « valeur calorique » ou « pouvoir de chauffe » du charbon. La valeur subjective d'usage n'est pas toujours fondée sur la valeur d'usage objective réelle. Il y a des choses auxquelles une valeur d'usage subjective est attachée parce que les gens croient faussement qu'elles ont le pouvoir de produire un effet désiré. D'un autre côté, il y a des choses susceptibles de produire un effet désiré, auxquelles aucune valeur d'usage n'est attachée parce que les gens ignorent ce fait.

Considérons l'état de la pensée économique, prévalant à la veille de l'élaboration de la théorie moderne de la valeur par Carl Menger, William Stanley Jevons, et Léon Walras. Quiconque veut bâtir une théorie élémentaire de la valeur et des prix doit d'abord penser à l'utilité. Rien en vérité n'est plus plausible que d'admettre que les choses sont évaluées en fonction de leur utilité. Mais alors apparaît une difficulté qui présenta aux anciens économistes un problème qu'ils furent incapables de résoudre. Ils remarquèrent que des choses dont l'« utilité » est grande sont évaluées moins que d'autres de moindre utilité. *Le fer* est moins apprécié que *l'or*. Ce fait semble inconciliable avec une théorie de la valeur et des prix fondée sur les concepts d'utilité et de valeur d'usage. Les économistes crurent devoir abandonner cette théorie et tentèrent d'expliquer les phénomènes de valeur et d'échanges sur le marché par d'autres théories.

Ce n'est que tardivement que les économistes découvrirent que le paradoxe apparent découlait d'une formulation fautive du problème impliqué. Les évaluations et choix qui se traduisent par les termes de l'échange sur le marché ne décident pas entre *le fer* et *l'or*. En agissant, l'homme n'est pas dans la situation où il aurait à choisir entre *tout* l'or et *tout* le fer. Il choisit en un temps et un lieu définis, dans des conditions définies, entre une quantité strictement limitée d'or et une quantité strictement limitée de fer. La décision en choisissant entre 100 onces d'or et 100 t de fer ne dépend en rien de la décision qu'il prendrait dans la situation hautement improbable où il aurait à choisir entre tout l'or et tout le fer. Ce qui seul compte pour son choix réel, est de juger si dans les conditions régnantes la satisfaction directe ou indirecte que

peuvent lui fournir 100 onces d'or est supérieure ou inférieure à la satisfaction directe ou indirecte qu'il tirerait de 100 t de fer. Il ne formule pas un jugement académique ou philosophique à propos de la valeur « absolue » de l'or ou du fer ; il ne tranche pas de savoir, de l'or ou du fer, lequel est plus important pour le genre humain ; il ne discourt point en écrivain, sur la philosophie de l'Histoire ou sur des principes éthiques. Il choisit simplement entre deux satisfactions qu'il ne lui est pas possible d'avoir toutes deux en même temps.

Préférer et éliminer, ainsi que les choix et décisions qui s'ensuivent, ne consistent pas à mesurer. L'acteur ne mesure pas l'utilité ou la valeur ; il choisit entre des alternatives. Il n'y a pas de problème abstrait d'utilité totale, ni de valeur totale[1]. Aucune opération du raisonnement systématique n'existe, qui conduirait de la valeur d'une certaine quantité ou d'un certain nombre de choses à l'expression de la valeur d'une quantité ou d'un nombre plus grand ou plus petit. Il n'y a pas de moyen de calculer la valeur totale d'un agrégat disponible, si seules sont connues les valeurs de ses parties. Il n'y a pas de moyen d'établir la valeur d'une partie si seule est connue la valeur du total disponible. Dans le domaine des évaluations et des valeurs il n'y a pas d'opérations arithmétiques ; il n'existe rien que l'on puisse appeler calcul de valeur. L'évaluation du stock total de deux choses peut différer de l'évaluation de parties des deux masses considérées. Un homme isolé possédant sept vaches et sept chevaux peut considérer qu'un cheval a plus de valeur qu'une vache et, si l'alternative se présente, préférer abandonner une vache plutôt qu'un cheval. Mais en même temps, le même homme, placé devant l'alternative de choisir entre la totalité de ses vaches ou la totalité de ses chevaux, pourra préférer garder les vaches et renoncer aux chevaux. Les concepts d'utilité totale et de valeur totale n'ont aucun sens hormis la situation où quelqu'un est obligé de choisir en bloc entre des agrégats. La question de savoir si *l'or* en soi ou *le fer* en soi est plus utile ou précieux n'est raisonnable que dans une situation où le genre humain, ou une partie isolée du genre humain, devrait choisir entre *tout* l'or et *tout* le fer disponibles.

Le jugement de valeur porte uniquement sur la quantité disponible dont il s'agit pour l'acte de choix concret à décider. Une quantité disponible est, par définition, toujours composée de parties homogènes dont chacune est susceptible de rendre le même service qu'une autre, et peut lui être substituée. Il est donc sans importance pour l'acte de choisir de savoir sur quelle composante il s'exerce. Toutes les composantes ou unités de la masse disponible sont considérées comme également utiles et précieuses si le problème se présente de céder *une* d'entre elles. Si la masse se trouvait diminuée par la perte d'une unité, l'acteur devrait décider à nouveau de l'emploi qu'il peut faire des diverses unités restantes. Il est évident que le stock diminué ne peut plus rendre tous les services dont le stock plus grand était susceptible. Cet emploi des diverses unités qui, dans la nouvelle disposition, n'est plus possible, était du point de vue de l'acteur, l'emploi le moins urgent parmi tous ceux qu'il avait jusqu'alors assignés aux diverses unités du stock complet. La satisfaction qu'il tirait de l'usage d'une seule unité ainsi affectée, était la plus petite d'entre les satisfactions que les unités du stock complet lui avaient procurées. C'est seulement sur la valeur de cette satisfaction marginale, qu'il doit se prononcer lorsque la question se pose de renoncer à une unité du stock complet. En présence du problème de la valeur qu'il faut attacher à une unité d'un agrégat homogène, l'homme décide sur la base de la

[1] Il est important de noter que ce chapitre ne traite pas des prix ou valeurs de marché, mais de la valeur d'usage subjective. Les prix sont une dérivée de la valeur d'usage subjective. Voir ci-dessous, chap. XVI.

valeur du moins important d'entre les usages qu'il fait des unités de l'agrégat entier ; il décide sur la base de l'utilité marginale.

Si un homme est placé devant l'alternative de céder, soit une unité de sa réserve de a, soit une unité de sa réserve de b, il ne compare pas la valeur totale de l'ensemble de sa réserve de a avec la valeur totale de sa réserve de b. Il compare les valeurs marginales aussi bien de a que de b. Bien qu'il puisse évaluer le stock total de a plus haut que le stock total de b, la valeur marginale de b peut être plus élevée que la valeur marginale de a.

Le même raisonnement vaut s'il s'agit d'augmenter la réserve disponible de n'importe quelle denrée par l'acquisition d'un certain nombre d'unités supplémentaires.

Pour la description de ces faits la science économique n'a pas besoin d'employer le vocabulaire de la psychologie. Elle n'a pas non plus besoin de recourir aux raisonnements et arguments psychologiques pour les démontrer. Si nous disons que les actes de choix ne dépendent pas de la valeur attachée à une classe entière de besoins, mais de celle attachée aux besoins concrets en question sans égard à la classe dans laquelle ils peuvent être comptés, nous n'ajoutons rien à notre connaissance et nous ne la rattachons pas en amont à quelque savoir mieux connu ou plus général. Cette façon de parler en termes de classes de besoins ne devient intelligible que si l'on se rappelle le rôle joué dans l'histoire de la pensée économique par le prétendu paradoxe de la valeur. Carl Menger et Böhm-Bawerk avaient dû se servir de l'expression « classes de besoins » afin de réfuter les objections soulevées par ceux qui considéraient *le pain* en tant que tel comme plus précieux que *la soie* parce que la classe « besoin de nourriture » est plus importante que la classe « besoin de vêtures luxueuses »[1]. Aujourd'hui le concept « classe de besoins » est entièrement superflu. Il n'a pas de sens pour l'action et donc aucun pour la théorie de la valeur ; il est en outre susceptible de provoquer erreur et confusion. Construction de concepts et classification sont des outils mentaux ; ils acquièrent une signification et une portée uniquement dans le contexte de théories qui les utilisent[2]. Il n'y a pas de raison de ranger les besoins en « classes de besoins » pour établir qu'une telle classification est sans utilité pour la théorie de la valeur.

La loi d'utilité marginale et de valeur marginale décroissante est indépendante de la loi de Gossen de saturation des besoins (première loi de Gossen). En traitant de l'utilité marginale nous ne nous occupons ni de l'agrément des sens ni de saturation ou satiété. Nous ne franchissons pas les frontières du raisonnement praxéologique en établissant la définition que voici : nous appelons emploi le moins urgent ou emploi marginal l'emploi qu'un homme fait d'une unité d'un agrégat disponible homogène, lorsque cet agrégat comprend n unités, mais qu'il ne ferait pas, toutes choses égales d'ailleurs, si cet agrégat ne comprenait que n-1 unités ; nous appelons utilité marginale l'utilité tirée de cet emploi. Pour prendre connaissance de cela, nous n'avons besoin d'aucune expérience, d'aucun savoir ou raisonnement physiologiques ou psychologiques. Cela découle nécessairement de nos données de départ, que les gens agissent (choisissent) et que dans le premier cas l'acteur possède n unités d'un agrégat disponible homogène et dans le second cas n-1 unités. Dans ces conditions aucun autre

[1] Voir Carl Menger, *Grundsätze der Wirtschaftslehre*, Vienne, 1871, pp. 88 et suiv. ; Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, 3e éd., Innsbruck, 1909, IIe Partie, pp. 237 et suiv.

[2] Les classes ne sont pas dans le monde. C'est notre esprit qui classifie les phénomènes afin d'organiser notre connaissance. La question de savoir si une certaine façon de classifier les phénomènes permet en fait d'obtenir ce résultat diffère de la question de savoir si elle est logiquement admissible ou non.

résultat n'est pensable. Notre proposition est formelle et aprioristique et ne dépend d'aucune expérience.

Il n'y a que deux branches à l'alternative. Il y a, ou bien il n'y a pas, de stades intermédiaires entre la sensation de gêne qui pousse un homme à agir, et l'état dans lequel aucune action ne peut se produire (soit parce que l'état de parfaite satisfaction est atteint, soit parce que l'homme n'est plus capable d'améliorer la situation). Dans le second cas il ne pouvait y avoir qu'une seule action ; dès cette action accomplie, l'on serait dans une situation où aucune action ultérieure ne serait possible. Ceci est manifestement incompatible avec notre hypothèse qu'il y a de l'action ; ce cas ne tombe plus dans les conditions générales présupposées dans la catégorie de l'agir. Reste seulement le premier cas. Mais alors il y a plusieurs degrés dans l'approche asymptote de l'état où il ne peut plus y avoir action. Ainsi la loi d'utilité marginale est déjà implicite dans la catégorie de l'agir. Elle ne fait rien d'autre que de retourner la proposition, que l'on préfère ce qui donne plus de satisfaction à ce qui en donne moins. Si la provision disponible augmente de n-1 unités à n unités, le nouvel apport ne peut être employé qu'à éteindre un besoin moins urgent ou moins pénible que le moins urgent ou pénible parmi tous les besoins qui pouvaient être satisfaits en employant la provision de n-1.

La loi d'utilité marginale ne se réfère pas à la valeur d'usage objective, mais à la valeur d'usage subjective. Elle ne considère pas la capacité physique ou chimique des choses à produire un effet déterminé, en général ; elle considère les choses dans leur importance pour le bien-être d'un individu, tel qu'il la voit dans la situation momentanée où il se trouve. Elle ne considère pas primordialement la valeur des choses, mais la valeur des services que l'individu en escompte.

Si nous devions penser que l'utilité marginale se rapporte aux choses et à leur valeur d'usage objective, nous serions forcés d'admettre que l'utilité marginale peut aussi bien augmenter que diminuer lorsque la quantité d'unités disponibles augmente. Il peut se produire que l'emploi d'une certaine quantité minima — n unités — d'un bien a puisse fournir une satisfaction jugée préférable aux services attendus d'une unité d'un bien b. Mais si la provision de a est inférieure à n, le bien a ne peut servir qu'à une autre satisfaction jugée moindre que celle procurée par b. Dans ce cas, une augmentation de la quantité de a, passant de n-1 unités à n unités produit une augmentation de la valeur attachée à une unité de a. Le possesseur de 100 rondins peut construire une cabane qui le protège mieux de la pluie qu'un imperméable. Mais s'il ne dispose que de moins de 100 rondins, il ne peut s'en servir que pour une plateforme qui le protège de l'humidité du sol. S'il est en possession de 95 rondins, il sera peut-être disposé à céder son imperméable afin de recevoir 5 rondins de plus. S'il n'avait que 10 rondins, il ne céderait pas l'imperméable même en échange de 10 rondins. Un homme dont les économies s'élèvent à 100 $ peut ne pas être disposé à accepter un travail pour une rémunération de 200 $. Mais s'il avait épargné 2 000 $, et qu'il fût extrêmement désireux d'acheter un bien indivisible qui ne pourrait être acquis que moyennant 2 100 $, il serait prêt à effectuer le même travail pour 100 $. Tout cela est en parfait accord avec la loi d'utilité marginale correctement formulée, d'après laquelle la valeur dépend de l'utilité des services escomptés. Il n'est pas question de quoi que ce soit du genre d'une loi de l'utilité marginale croissante.

La loi d'utilité marginale ne doit être confondue ni avec la doctrine de Bernoulli *de mensura sortis* ni avec la loi de Weber-Fechner. À la base de l'apport de Bernoulli il y avait deux faits bien connus et jamais contestés : les gens entendent satisfaire les besoins les plus urgents avant qu'ils ne satisfassent les moins urgents, et un homme riche est en mesure de se procurer ce qu'il lui faut, mieux qu'un homme pauvre. Mais

les déductions que Bernoulli tirait de ces truismes étaient toutes fausses. Il développa une théorie mathématique, d'après laquelle l'accroissement d'agrément diminue lorsque augmente la richesse totale d'un homme. Son affirmation, qu'en règle générale il est fort probable que pour un homme dont le revenu est de 5 000 ducats, un ducat ne compte pas plus qu'un demi-ducat pour un homme dont le revenu est de 2 500 ducats relève simplement de l'imagination. Laissons de côté l'objection qu'il n'y a pas moyen de dresser des comparaisons, autres que complètement arbitraires, entre les jugements de valeur de gens différents. La méthode de Bernoulli n'est pas moins inadéquate aux évaluations d'un même individu selon des niveaux de revenus différents. Il n'a pas vu que tout ce qu'on peut dire du cas en question, c'est qu'avec un revenu croissant chaque nouvel accroissement est employé à satisfaire un besoin ressenti comme moins urgent que le besoin le moins urgent satisfait avant que cet accroissement n'intervienne. Il n'a pas vu qu'en évaluant, en choisissant, en agissant l'on ne mesure ni n'établit d'équivalences ; l'on gradue, dans le sens de préférer et écarter[1]. Voilà comment ni Bernoulli ni les mathématiciens ou économistes qui adoptèrent son mode de raisonnement ne pouvaient parvenir à résoudre le paradoxe de la valeur.

Les erreurs qu'implique l'assimilation entre la loi de Weber-Fechner en psychophysique, et la théorie subjective de la valeur, furent dénoncées déjà par Max Weber. Max Weber, il est vrai, n'était pas assez familiarisé avec l'économie, et il était trop dominé par le courant historiciste, pour avoir une vue correcte des fondements de la pensée économique. Mais une intuition ingénieuse lui fournit la suggestion d'une voie vers la solution correcte. La théorie de l'utilité marginale, affirme-t-il, « n'est pas fondée psychologiquement, mais plutôt — s'il faut appliquer un terme épistémologique — pragmatiquement, c'est-à-dire sur l'emploi des catégories « fins et moyens »[2].

Si un homme veut remédier à une situation pathologique en prenant une dose déterminée d'un remède, l'absorption d'un multiple de cette dose ne produira pas un effet meilleur. Ou bien le surplus n'aura pas d'autre effet que la dose optimum, ou bien il aura un effet nocif. Cela est aussi vrai en ce qui concerne les satisfactions de tout genre, bien que l'optimum ne soit atteint le plus souvent qu'en appliquant une dose élevée, et que le point où l'effet de doses supplémentaires devient nocif soit souvent très éloigné. Il en est ainsi parce que notre monde est un monde de causalité et de relations quantitatives entre cause et effet. Quelqu'un qui veut écarter la gêne de vivre dans une pièce où la température est de 0 °C visera à chauffer ce local aux environs de 19 °C ou 20 °C. La loi de Weber-Fechner n'a rien à voir avec le fait qu'il ne voudra pas une température de 80 ou 150 °C. Ce fait n'a rien à voir non plus avec la psychologie. Tout ce que la psychologie peut faire pour expliquer ce fait est d'établir comme une donnée première que l'homme en règle générale préfère rester en vie et en bonne santé, plutôt que mourir ou être malade. Ce qui compte pour la praxéologie est seulement le fait que l'homme en agissant choisit entre des alternatives. Que l'homme soit placé à des carrefours, qu'il doive choisir et choisisse effectivement, cela est dû — entre autres conditions — au fait qu'il vit dans un monde quantitatif et non dans un monde où la quantité n'existe pas, ce que l'esprit humain ne peut même pas imaginer.

[1] Voir Daniel Bernoulli, *Versuch einer neuen Theorie zur Bestimmung von Glücksfällen*, traduction de Pringsheim Leipzig, 1896, pp. 27 et suiv.

[2] Voir Max Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen, 1922, p. 372 ; également p. 149. Le terme « pragmatique », ainsi employé par Weber, est évidemment susceptible de provoquer une méprise. Il n'est pas expédient de l'employer pour quoi que ce soit d'autre que la philosophie du pragmatisme. Si Weber avait connu le terme « praxéologie », il l'eût sans doute préféré.

La confusion de l'utilité marginale avec la loi de Weber-Fechner a été engendrée par l'erreur de considérer seulement le moyen qui permet d'atteindre la satisfaction, et non la satisfaction elle-même. Si l'on avait pensé à la satisfaction, on n'aurait pas adopté l'idée absurde d'expliquer la configuration du désir de chaleur, en se référant à l'intensité décroissante de la sensation d'augmentations successives d'intensité des stimuli. Que l'individu moyen ne souhaite pas porter la température de sa chambre à coucher à 50 °C n'a aucun lien quelconque avec l'intensité de la sensation de chaleur. Lorsqu'un homme ne chauffe pas sa chambre autant que le font les autres individus normaux, et que lui-même la chaufferait probablement s'il n'était davantage désireux de s'acheter un nouveau costume ou d'aller entendre une symphonie de Beethoven, cela ne peut s'expliquer par les méthodes des sciences naturelles. Ne sont objectifs et susceptibles d'être traités par les méthodes des sciences naturelles que les problèmes de la valeur d'usage objective ; la façon dont l'homme qui agit évalue la valeur d'usage objective est une autre affaire.

2. La loi des rendements

L'on dit qu'un bien économique produit des effets quantitativement définis, s'il s'agit d'un bien du premier ordre (biens de consommation), lorsqu'une quantité a de la cause produit — soit une fois pour toutes, soit en plusieurs fois sur une période de temps définie — une quantité α d'effet. En ce qui concerne les biens des ordres plus élevés (biens de production), cela signifie : une quantité b de cause produit une quantité β d'effet, à condition que la cause complémentaire c apporte sa quantité γ d'effet ; ce sont seulement les effets combinés β et γ qui produisent la quantité p du bien de premier ordre D. Il y a dans ce cas trois quantités : b et c des deux biens complémentaires B et C, et p du produit D.

Avec b restant inchangée, nous appelons optimum la valeur de c qui a pour résultat la plus forte valeur de p/c. Si plusieurs valeurs de c ont pour résultat cette plus forte valeur de p/c, nous appelons alors optimum celle qui produit aussi la plus haute valeur de p. Si les deux biens complémentaires sont employés dans la proportion optimum, ils produisent tous deux le rendement maximum ; leur productivité, leur valeur d'usage objective, est pleinement utilisée, aucune fraction de l'un ou de l'autre n'est gaspillée. Si nous dévions de cette combinaison optimale en augmentant la quantité de C sans changer la quantité de B, le rendement continuera, en règle générale, à augmenter mais pas à proportion de l'augmentation de la quantité de C. S'il se trouve qu'il soit possible d'augmenter le rendement de p à p1 en augmentant la quantité d'un seul des deux facteurs, par exemple en substituant à c une dose cx, où x est plus grand que 1, nous avons de toute façon $p1 > p$ et $p1c < pcx$. Car s'il était possible de compenser une diminution quelconque de la dose b par un accroissement correspondant de la dose c de telle sorte que le produit p reste inchangé, la productivité physique de B serait illimitée, B ne serait pas considéré comme rare et comme un bien économique. Il serait indifférent pour l'opérateur que la quantité disponible de B soit plus grande ou plus petite. Même une dose infinitésimale de B suffirait pour la production de n'importe quelle quantité du produit D, pourvu que la provision de C soit assez grande. D'un autre côté, une augmentation de la quantité de B disponible ne pourrait pas augmenter la production de D si la provision de C n'est pas accrue. Le rendement total du procédé serait imputé à C, et B ne pourrait être un bien économique. Comme exemple de quelque chose capable de rendre ainsi des services illimités, il y a la connaissance de la relation causale impliquée. La formule, la recette qui nous apprend comment préparer du café, pourvu qu'on la

connaisse, rend des services illimités. Elle ne perd rien de sa capacité de produire, quelque fréquemment qu'on s'en serve ; sa productivité est inépuisable ; elle n'est par conséquent pas un bien économique. L'homme qui agit n'est jamais placé dans la nécessité de choisir entre la valeur d'usage d'une formule connue et une quelconque des autres choses utiles.

La loi des rendements affirme que pour la combinaison de biens économiques d'ordre élevé (facteurs de production), il existe un optimum. Si l'on s'écarte de cet optimum en augmentant l'apport de l'un seulement des facteurs, le volume produit matériellement n'augmente pas, ou n'augmente pas à proportion du pourcentage additionnel d'apport. Cette loi, ainsi qu'on l'a démontré ci-dessus, est implicite dans le fait qu'une relation quantitative définie entre le bien considéré et les effets produits par son emploi constitue une condition nécessaire pour qu'il s'agisse d'un bien économique.

Qu'il existe un tel optimum de combinaison, voilà tout ce qu'enseigne la loi des rendements, communément appelée loi des rendements décroissants. Il est bien d'autres questions que cette loi ne résout aucunement, et qui ne peuvent recevoir de réponse que par l'expérience ultérieure.

Si l'effet provoqué par l'un des facteurs complémentaires est indivisible, l'optimum est la seule combinaison qui aboutisse au résultat visé. Afin de teindre une pièce de tissu dans une nuance déterminée, une quantité déterminée de teinture est requise. Une quantité moindre ou supérieure manquerait le but cherché. Celui qui a davantage de matière colorante doit laisser le surplus inutilisé. Celui qui n'a qu'une quantité moindre ne peut teindre qu'une partie de la pièce. Le moindre rendement ressort en ce cas de l'inutilité complète de la quantité de teinture ou d'étoffe qui ne peut même pas être employée parce que cela ferait manquer totalement l'objectif.

Dans d'autres circonstances un certain minimum est requis pour l'obtention d'un minimum de résultat. Entre ce résultat minimum et l'optimum il existe une zone dans laquelle des doses croissantes provoquent, soit un accroissement proportionnel de l'effet, soit un accroissement plus que proportionnel. Afin qu'une machine tourne, un certain minimum de lubrifiant est requis. Pour savoir si au-dessus de ce minimum un supplément de lubrifiant accroît le rendement de la machine proportionnellement, ou plus que proportionnellement, à l'augmentation de la quantité employée, il n'y a d'autre recours qu'à l'expérience technologique. La loi des rendements laisse sans réponse les questions de savoir : 1) Si oui ou non la dose optimum est la seule susceptible de produire l'effet cherché ; 2) Si oui ou non existe une limite rigide au-dessus de laquelle toute augmentation de la dose du facteur variable est entièrement inutile ; 3) Si la chute de rendement entraînée par une déviation progressive par rapport à l'optimum, et la hausse de rendement provoquée par l'approche progressive du niveau optimum, entraînent des changements de rendement proportionnels, ou non proportionnels, par unité du facteur variable. Tout cela doit être tranché par l'expérience. Mais la loi des rendements en elle-même, c'est-à-dire le fait qu'il doit y avoir une telle combinaison optimale, est a priori valide.

La loi de Malthus de la population, et les concepts de surpeuplement ou sous-peuplement absolus et de peuplement optimum qui en dérivent sont l'application de la loi des rendements à un problème particulier. Tout cela se réfère à des changements dans la masse disponible de travail humain, les autres facteurs restant égaux d'ailleurs. Parce que des considérations politiques amenaient des gens à rejeter la loi malthusienne, ils combattirent avec passion — mais avec de mauvais arguments — la loi des rendements ; loi qu'ils ne connaissaient d'ailleurs que comme loi des rendements décroissants du capital et du travail apportés à la terre. Aujourd'hui nous

n'avons plus lieu de tenir compte de ces vaines remontrances. La loi des rendements n'est pas cantonnée dans l'emploi des facteurs de production combinés à la terre. Les efforts pour réfuter ou établir sa validité par des recherches historiques ou expérimentales en fait de production agricole sont aussi superflus que sans résultats. Qui voudrait rejeter la loi aurait à expliquer pourquoi les gens sont disposés à payer des prix pour des terres. Si la loi n'était pas vraie, un agriculteur ne chercherait jamais à étendre sa ferme. Il lui serait loisible de multiplier indéfiniment la production de n'importe quelle pièce de terre en multipliant ses apports de capital et de travail.

Certains ont cru parfois que, tandis qu'en agriculture règne la loi des rendements décroissants, en ce qui concerne les industries de transformation domine une loi des rendements croissants. Il a fallu longtemps pour qu'on s'aperçoive que la loi des rendements s'applique également à toutes les branches de production. C'est une erreur d'opposer à l'égard de cette loi l'agriculture et l'industrie de transformation. Ce que l'on appelle — par une terminologie très maladroite et même trompeuse — loi des rendements croissants n'est rien de plus que la réciproque de la loi des rendements décroissants, formulation elle-même inadéquate de la loi des rendements. Si l'on se rapproche de la combinaison optimum en augmentant la quantité d'un seul facteur, celle des autres facteurs demeurant inchangée, alors les rendements par unité du facteur variant augmentent proportionnellement ou plus que proportionnellement à son augmentation. Supposons qu'une machine, lorsqu'elle est manœuvrée par 2 ouvriers produise p ; manœuvrée par 3 ouvriers, 3 p ; par 4 ouvriers, 6 p ; par 5 ouvriers, 7 p ; et par 6 ouvriers, également 7 p sans plus. Alors l'emploi de 4 ouvriers fournit le rendement optimum par tête, à savoir 6/4 p ; tandis que dans les autres combinaisons les rendements par tête sont respectivement de ½ p, de p, de 7/5 p et 7/6 p. Si au lieu de 2 ouvriers, 3 ou 4 sont employés, les rendements croissent plus que proportionnellement au nombre d'ouvriers ; ils n'augmentent pas comme 2 : 3 : 4, mais comme 1 : 3 : 6. Nous sommes en présence de rendements croissants par tête d'ouvrier. Mais cela n'est rien d'autre que la réciproque de la loi des rendements décroissants.

Si une usine ou entreprise s'écarte de la combinaison optimale des facteurs mis en jeu, elle est moins efficace qu'une usine ou entreprise qui s'écarte moins de l'optimum. Aussi bien en agriculture que dans les industries de transformation, de nombreux facteurs de production ne sont pas parfaitement divisibles. Il est, particulièrement dans les industries de transformation, la plupart du temps plus aisé d'atteindre la combinaison optimale en accroissant les dimensions de l'usine ou de l'entreprise, qu'en les restreignant. Si la plus petite unité de l'un des facteurs, ou de plusieurs facteurs, est trop grande pour être exploitée à l'optimum dans une usine ou entreprise petite ou moyenne, le seul moyen de parvenir à l'exploitation optimale est d'accroître les dimensions de l'installation entière. Ce sont ces faits qui engendrent la supériorité de la production à grande échelle. L'importance de ce problème sera pleinement montrée plus loin, en étudiant les questions de comptabilité des coûts.

3. Le travail humain en tant que moyen

La mise en œuvre des fonctions physiologiques et des manifestations de la vie de l'homme, comme moyens, est appelée travail. Ce n'est pas du travail que l'exercice des potentialités de l'énergie humaine et processus vitaux quand l'homme, dont elles manifestent qu'il est vivant, ne les emploie pas pour atteindre des objectifs externes différents du simple déroulement de ces processus, et du rôle physiologique qu'ils remplissent dans l'épanouissement de sa propre économie vitale ; cela c'est sim-

plement la vie. L'homme travaille lorsqu'il use de ses forces et aptitudes, comme de moyens pour écarter une gêne ; et lorsqu'il substitue la mise en valeur intentionnelle de son énergie vitale au simple écoulement non prémédité de ses facultés et tensions nerveuses. Le travail est un moyen, non une fin en lui-même.

Chaque individu n'a qu'une quantité limitée d'énergie à dépenser, et chaque unité de travail ne peut produire qu'un effet limité. Autrement le travail humain serait disponible en abondance ; il ne serait pas rare, il ne serait pas considéré comme un moyen pour écarter la gêne, et économisé à ce titre.

Dans un monde où le travail serait économisé seulement en raison du fait qu'il est disponible en quantité insuffisante pour atteindre toutes les fins en vue desquelles il peut servir de moyen, la masse disponible de travail serait égale à la quantité totale de travail que l'ensemble de tous les hommes sont capables de dépenser. Dans un tel monde chacun serait désireux de travailler jusqu'au moment où il aurait épuisé complètement sa capacité momentanée de travail. Le temps non nécessaire pour la récréation et la restauration de la capacité de travail consommée par le travail précédent, serait entièrement consacré à travailler. Toute inutilisation de la pleine capacité de travailler serait considérée comme une perte. En accomplissant un travail supplémentaire on aurait accru son bien-être. Laisser inemployée une partie du potentiel existant serait jugé comme renonciation à un bien-être, sans la compensation d'un accroissement de bien-être équivalent. L'idée même de paresse serait inconnue. Personne ne penserait : je pourrais faire ceci ou cela, mais cela n'en vaut pas la peine, ce n'est pas payant, je préfère mon loisir. Chacun considérerait sa propre capacité de travail comme une réserve de facteurs de production qu'il serait pressé d'utiliser complètement. Même une chance du plus faible accroissement de bien-être serait considérée comme une raison suffisante de travailler davantage, s'il arrivait qu'à l'instant considéré aucun autre emploi plus profitable ne puisse être fait de la quantité de travail en question.

Dans notre monde tel qu'il est, les choses sont différentes. L'exercice d'un travail est tenu pour pénible. Ne pas travailler est considéré comme un état de choses plus satisfaisant que de travailler. Le loisir est préféré à la fatigue, toutes choses égales d'ailleurs. Les gens travaillent seulement lorsqu'ils estiment le revenu du labeur plus important que la diminution de satisfaction entraînée par l'amputation du loisir. Travailler comporte une désutilité.

La psychologie et la physiologie peuvent essayer d'expliquer ce fait. La praxéologie n'a pas à chercher si de tels efforts peuvent aboutir. Pour la praxéologie c'est une donnée de fait que les hommes désirent jouir de loisir, et par conséquent qu'ils regardent leur propre capacité de provoquer des effets, avec des sentiments différents de ceux qu'ils ont au regard des capacités des facteurs de production matériels. L'homme qui envisage de dépenser son propre travail n'examine pas seulement s'il n'y a pas d'objectif plus désirable pour la somme de travail à fournir ; il se demande tout autant s'il ne serait pas plus désirable encore de s'abstenir de toute dépense de travail supplémentaire. Nous pouvons exprimer ce fait encore, en appelant l'obtention de loisir un objet de l'activité intentionnelle, ou un bien économique du premier ordre. En employant cette terminologie un peu raffinée, nous devons considérer le loisir comme n'importe quel autre bien économique, sous l'angle de l'utilité marginale. Il nous faut conclure que la première unité de loisir satisfait un désir plus vivement ressenti que la seconde, la seconde un désir plus urgent que la troisième et ainsi de suite. Renversant la proposition, nous avons l'affirmation que la désutilité du travail ressentie par le travailleur s'accroît dans une proportion plus grande que la quantité de travail dépensée.

Néanmoins, il n'est pas nécessaire que la praxéologie étudie la question de savoir si la désutilité du travail grandit proportionnellement à l'accroissement de la quantité de travail accompli, ou plus que proportionnellement. (Que ce problème soit d'une quelconque importance pour la physiologie et la psychologie, et que ces sciences puissent ou non l'élucider, cela peut être laissé non tranché.) Quoi qu'il en soit, le travailleur lâche le travail au point où il cesse de considérer l'utilité de continuer à travailler comme une compensation suffisante de la désutilité d'une dépense additionnelle de travail. En formant ce jugement, il compare — si nous laissons de côté la baisse de rendement provoquée par la fatigue croissante — chaque portion du temps de travail, avec la même quantité de produit obtenue pendant les portions précédentes. Mais l'utilité des unités de produit successives décroît au cours de l'avancement du travail et à mesure de l'accroissement de la quantité déjà produite au total. Les produits des unités de travail antérieures ont assuré la satisfaction de besoins plus importants que ceux satisfaits par le travail fourni plus tard. La satisfaction de ces besoins moins importants peut n'être plus considérée comme une récompense suffisante pour poursuivre encore le travail, bien que l'on compare des quantités égales de production matérielle.

Il est par conséquent indifférent, pour le traitement praxéologique de la question, que l'indésirabilité du travail soit proportionnelle à la dépense totale de travail, ou qu'elle croisse à un rythme plus élevé que le temps dépensé au travail. De toute façon, la propension à dépenser les portions encore inutilisées du potentiel total de travail décroît, toutes choses restant égales d'ailleurs, lorsque augmente le total des portions déjà dépensées. Que cette baisse de propension à travailler se manifeste avec une accélération plus ou moins rapide, c'est toujours une question de données économiques, et non de principes catégoriels.

La désutilité attachée au travail explique pourquoi, dans le cours de l'histoire, s'est développée — concurremment avec l'accroissement progressif de la productivité matérielle du travail, procuré par les progrès technologiques et par l'abondance accrue de capitaux — une tendance d'ensemble à diminuer le nombre d'heures passées au travail. Parmi les agréments, dont peut profiter l'homme moderne plus que ne le pouvaient ses ancêtres civilisés, figure aussi la disposition de davantage de temps de loisir. Dans ce sens il est possible de répondre à la question souvent posée par les philosophes et les philanthropes : le progrès économique a-t-il ou non rendu l'homme plus heureux ? Si la productivité du travail était moindre qu'elle ne l'est dans l'actuel monde capitaliste, l'homme serait forcé ou bien de travailler davantage, ou de renoncer à de nombreux agréments. Lorsqu'ils établissent ce fait, les économistes n'affirment pas que le seul moyen de parvenir au bonheur soit de jouir d'un plus grand confort matériel, de vivre dans le luxe, ou d'avoir plus de loisirs. Ils reconnaissent simplement cette vérité que les hommes sont davantage en mesure de se procurer ce dont ils estiment avoir besoin.

L'éclairage fondamental de la praxéologie, posant que les hommes préfèrent ce qui les satisfait plus à ce qui les satisfait moins, et qu'ils évaluent les choses en se fondant sur leur utilité, cet éclairage n'a pas besoin d'être corrigé ou complété par aucun constat additionnel concernant l'indésirabilité du travail. Ces propositions impliquent déjà l'affirmation que le travail n'est préféré au loisir que dans la mesure où le produit du travail est désiré avec plus d'urgence que la jouissance du loisir.

La position unique que le facteur travail occupe dans notre monde est due à son caractère non spécifique. Tous les facteurs primaires de production fournis par la nature — c'est-à-dire toutes les choses et forces naturelles que l'homme peut employer pour améliorer son degré de bien-être — ont des aptitudes et des vertus spécifiques.

Il y a des buts pour l'obtention desquels elles sont appropriées, des buts auxquels elles conviennent moins, et des buts pour lesquels elles sont complètement inutilisables. Mais le travail humain est à la fois utilisable et indispensable pour le déroulement de tout ce qu'on peut imaginer en fait de procédés et modes de production.

Il est évidemment inadmissible de traiter du travail humain, comme tel, en général. C'est une erreur fondamentale de ne pas voir que les hommes et leurs aptitudes à travailler sont différents. Le travail que tel individu peut accomplir convient plus à certaines fins, moins à certaines autres, pas du tout à d'autres encore. Ce fut une des faiblesses de l'économie classique de n'avoir pas suffisamment prêté attention à ce fait, et de ne pas l'avoir pris en compte dans sa théorie de la valeur, des prix et des taux de salaire. Les hommes ne font pas un objet économique du travail en général, mais des genres particuliers de travail disponibles. Les salaires ne sont pas payés pour du travail dépensé, mais pour les résultats du travail qui diffèrent grandement en qualité et quantité. La production de chaque produit déterminé requiert l'emploi de travailleurs capables de remplir les tâches du genre de travail en question. Vainement prétendrait-on ne pas devoir tenir compte de ce fait, en alléguant que la principale demande et l'offre principale de travail concernent le travail commun non qualifié que tout homme en bonne santé peut accomplir ; et que le travail qualifié, le travail des gens qui ont des aptitudes innées particulières et ont reçu une formation spéciale, est dans l'ensemble une exception. Il est inutile de rechercher si les conditions étaient telles dans un passé lointain, voire si, dans les tribus primitives, l'inégalité des aptitudes innées et des capacités acquises pour le travail fut le principal facteur faisant du travail un objet économique. Lorsqu'on s'occupe de ce qui se passe chez les peuples civilisés, il est inadmissible de négliger les différences dans la qualité du travail effectué. Le travail que des gens divers sont capables d'accomplir est différent parce que les hommes naissent inégaux, et que le savoir-faire et l'expérience qu'ils acquièrent au long de leur existence accentuent encore la différence entre leurs capacités.

En parlant du caractère non spécifique du travail humain, nous n'affirmons certes pas que tout le travail humain soit de la même qualité. Ce que nous voulons montrer est plutôt que les différences dans le genre de travail que requiert la production des divers biens sont plus grandes que les différences dans les aptitudes innées des individus. (En soulignant ce point, nous ne visons pas les apports créateurs des hommes de génie ; le travail du génie est hors de l'orbite de l'agir humain ordinaire, il est comme un don gracieux de la destinée, dont le genre humain se trouve enrichi du jour au lendemain[1]. En outre, nous ne parlons pas des barrières institutionnelles qui refusent à certains groupes de gens l'accès à certaines occupations et à la formation qu'elles requièrent.) L'inégalité innée des divers individus ne rompt pas l'uniformité zoologique et l'homogénéité de l'espèce homme au point de diviser la masse du travail disponible en des tronçons sans communication. C'est pourquoi la masse potentiellement disponible pour l'exécution de chaque genre déterminé de travail excède la demande réelle de ce genre de travail. La fourniture de toute espèce de travail spécialisé pourrait être accrue en retirant des travailleurs d'autres branches et en leur donnant la formation voulue. La quantité de satisfaction d'un besoin n'est en aucune branche de production limitée par la rareté des gens capables de remplir des tâches déterminées. C'est seulement à court terme qu'il peut se produire une disette de spécialistes. À long terme elle peut être résolue en entraînant les gens qui manifestent les aptitudes innées requises.

[1] Voir ci-dessous, pp. 116 à 118.

Le travail est le plus rare de tous les moyens primaires de production, parce qu'il est non spécifique dans le sens restreint ainsi précisé, et parce que toutes les variétés de production requièrent l'apport de travail. En conséquence, la rareté des autres moyens primaires de production — c'est-à-dire les facteurs non humains de production fournis par la nature devient, pour l'homme qui agit, la rareté de ceux de ces facteurs matériels primaires de production dont l'utilisation requiert le plus faible apport de travail[1]. C'est la masse disponible de travail qui détermine la mesure dans laquelle le facteur nature, dans chacune de ses variétés, peut être exploité pour satisfaire des besoins.

Si la masse de travail que les hommes sont capables d'accomplir, et disposés à accomplir, augmente, la production augmente aussi. Le travail ne pourrait demeurer inemployé parce qu'il serait inutile à faire progresser la satisfaction des besoins. L'homme isolé, vivant de ses propres ressources, a toujours la possibilité d'améliorer ses conditions d'existence en dépensant davantage de travail. Sur le marché du travail d'une Société de marchés, il y a preneur pour toute quantité de travail offerte. Il ne peut y avoir abondance et excès que dans des compartiments du marché du travail ; le résultat est de pousser le travail vers d'autres compartiments, et de provoquer l'expansion de la production dans quelque autre domaine du système économique. D'un autre côté, un accroissement dans la quantité de terre disponible — toutes choses restant égales d'ailleurs — ne pourrait entraîner une augmentation de production que si la terre nouvellement défrichée s'avérait plus fertile que la terre marginale antérieurement cultivée[2]. Il en va de même en ce qui concerne l'équipement matériel accumulé pour la production à venir. La possibilité d'utilisation des capitaux investis dépend elle aussi de la masse de travail disponible. Ce serait gaspillage que d'utiliser les installations de production matérielles, si le travail qu'il faut leur consacrer pouvait être employé à satisfaire des besoins plus urgents.

Des facteurs de production complémentaires ne peuvent être utilisés que dans la limite posée par la quantité disponible du plus rare d'entre eux. Supposons que la production de 1 unité de p requière l'apport de 7 unités de a et de 3 unités de b, et que ni a ni b ne puissent être employés à aucune autre production que celle de p. Si les disponibilités sont de 49 a et de 2 000 b, l'on ne peut produire plus de 7 p. La quantité disponible de a détermine l'étendue de l'emploi de b. Seul a est considéré comme un bien économique ; pour a seulement les gens sont disposés à payer des prix ; le prix entier de p est alloué pour 7 unités de a. D'autre part b n'est pas un bien économique et aucun prix ne lui est consenti. De grandes quantités de b restent inemployées.

Nous pouvons tenter d'imaginer la situation au sein d'un monde où tous les facteurs matériels de production seraient si complètement utilisés qu'il n'y aurait aucune occasion d'employer tous les hommes, ou de les employer dans la mesure où ils sont disposés à travailler. Dans un tel monde, il y a abondance de main-d'œuvre ; augmenter les effectifs au travail ne peut augmenter si peu que ce soit la production totale. Si nous supposons que tous les hommes ont la même capacité et la même application au travail, et si nous écartons du tableau l'indésirabilité du travail, dans un tel monde le travail ne serait pas un bien économique. Si ce monde était une république socialiste, un accroissement des chiffres de population serait considéré comme un accroissement du nombre de consommateurs oisifs. Si c'était une société

[1] Bien entendu, quelques ressources naturelles sont tellement rares qu'elles sont entièrement utilisées.

[2] Supposant la libre mobilité du travail, ce serait gaspillage d'améliorer des terres incultes si la zone récupérée n'est pas assez fertile pour équilibrer le coût total de l'opération.

de marchés, les taux de salaires payés seraient insuffisants pour ne pas mourir de faim. Les personnes à la recherche d'un emploi seraient prêtes à travailler pour n'importe quelle rémunération, si basse qu'elle soit, même insuffisante pour assurer leur survie. Elles seraient heureuses de retarder un moment la mort par inanition.

Il n'est pas utile de s'attarder sur les paradoxes de ces hypothèses et de discuter des problèmes d'un tel monde. Notre monde est différent. L'offre de travail est plus rare que les facteurs matériels de production. Nous ne discutons pas, pour l'instant, du problème de la population optimale. Nous examinons simplement le fait qu'il y a des facteurs matériels de production qui demeurent inutilisés parce que le travail nécessaire à leur utilisation est requis par la satisfaction de besoins plus urgents. Dans notre monde il n'y a pas abondance mais insuffisance de forces de travail, et il y a des facteurs matériels de production inutilisés, à savoir des terres, des gisements minéraux, et même des usines et des outillages.

Cet état de choses pourrait être changé par une augmentation des chiffres de population si grande que tous les facteurs matériels requis pour la production des aliments indispensables — au sens strict de ce mot — pour la préservation de la vie seraient exploités en totalité. Mais tant que ce n'est pas le cas, la situation ne peut être modifiée par aucun progrès technologique des méthodes de production. La substitution de méthodes de production plus efficaces à de moins efficaces ne se traduit pas par une abondance de forces de travail disponibles, pourvu qu'il y ait encore des facteurs matériels disponibles, dont l'utilisation puisse accroître le bien-être humain. Au contraire, cela accroît le rendement, et par là la quantité des biens de consommation. Les procédés pour « économiser la main-d'œuvre » augmentent l'offre de biens. Ils n'entraînent pas le « chômage technologique »[1].

Tout produit est le résultat d'une utilisation à la fois de travail et de facteurs matériels. L'homme gère économiquement aussi bien le travail que les facteurs matériels.

Travail directement ou médiatement profitable

En règle générale le travail n'avantage celui qui l'accomplit qu'indirectement, à savoir, par la suppression d'une gêne comme conséquence de la réalisation de l'objectif. Le travailleur renonce au loisir et supporte le désagrément du travail, afin de jouir du produit ou de ce que d'autres gens sont disposés à lui donner pour ce produit. L'apport de son travail est pour lui un moyen d'atteindre certaines fins, un prix payé et un coût subi.

Mais il y a des cas où la prestation de travail gratifie immédiatement le travailleur. Il tire une satisfaction immédiate de son apport de travail. Le fruit obtenu est double. Il consiste d'une part dans la réalisation du produit, et d'autre part dans la satisfaction que l'exécution même du travail donne au travailleur.

Certains ont donné de ce fait une interprétation caricaturale et ont basé sur elle des plans imaginaires de réforme sociale. L'un des dogmes principaux du socialisme est que le travail n'a d'indésirabilité que dans le système de production capitaliste, tandis que sous le socialisme il sera plaisir pur. Nous pouvons négliger les effusions lunaires du pauvre Charles Fourier. Mais le socialisme « scientifique » des marxistes ne diffère pas sur ce point de celui des utopistes. Parmi ses plus notables champions,

[1] Voir ci-dessous, pp. 613 et suiv.

Frederick Engels et Karl Kautsky déclarent expressément qu'un effet principal d'un régime socialiste sera de transformer le travail d'une souffrance en un plaisir[1].

Le fait est souvent méconnu, que celles des activités qui procurent une gratification immédiate et sont ainsi des sources directes de plaisir et d'agrément, sont différentes dans leur essence du labeur et du travail. Seul un traitement très superficiel des faits en question peut manquer de reconnaître ces différences. Ramer dans un canot comme on le pratique le dimanche pour s'amuser sur les lacs des parcs publics peut être assimilé, mais uniquement du point de vue de l'hydromécanique, à ce que font les équipages de rameurs ou les esclaves des galères. Quand on juge du point de vue des moyens visant à un objectif, c'est aussi différent que lorsqu'un promeneur chantonne une mélodie, par rapport au chanteur d'opéra l'interprétant dans un récital. Le canoteur sans souci du dimanche et le promeneur chantonnant tirent une satisfaction directe de leur activité, non une gratification indirecte. Ce qu'ils font n'est donc pas un travail, ce n'est pas la mise en œuvre de leurs fonctions physiologiques pour atteindre une autre fin que le simple exercice de ces facultés. C'est un simple plaisir. C'est une fin en soi : c'est fait pour l'agrément de le faire, et cela ne rend pas de service ultérieur. Puisque ce n'est pas du labeur, il n'est pas admissible de l'appeler un labeur directement gratifiant[2].

Parfois un observateur superficiel peut croire que le travail accompli par d'autres leur procure une gratification immédiate, parce que lui-même aimerait jouer à quelque chose qui imite l'apparence du travail spécial observé. Comme les enfants jouent au maître d'école, au soldat, ou au train, de même des adultes aimeraient jouer à ceci ou cela. Ils pensent que le mécanicien de la locomotive doit avoir plaisir à manœuvrer et conduire sa machine, comme eux en auraient s'il leur était permis de s'en servir comme jouet. Le comptable qui se hâte vers son bureau envie, en passant, l'agent de police payé, pense-t-il, pour se promener tranquillement en faisant sa ronde. Mais l'agent envie le comptable qui, confortablement assis dans une pièce bien chauffée, gagne de l'argent en faisant quelques gribouillis qui ne peuvent sérieusement être appelés du travail. Mais les opinions des gens qui interprètent de travers le travail des autres, et le tiennent pour un simple passe-temps, ne méritent pas d'être prises au sérieux.

Il y a, néanmoins, aussi des cas où un travail est immédiatement gratifiant. Il y a quelques genres de travail dont de petites doses, sous certaines conditions particulières, fournissent directement un plaisir. Mais ces quantités sont si insignifiantes qu'elles ne jouent aucun rôle dans le complexe de l'agir humain et de la production pour la satisfaction des besoins. Notre monde est caractérisé par le phénomène d'indésirabilité du travail. Les gens troquent le travail générateur de désagrément contre les produits du travail ; le travail est pour eux source de gratification indirecte.

Dans la mesure où une certaine espèce de travail fournit un montant limité de plaisir et non de peine, une gratification immédiate et non l'inconvénient du labeur, l'on ne paie point de salaire à ceux qui l'exécutent. Au contraire, l'exécutant qui « travaille » doit acheter le plaisir, en acquitter le prix. Chasser le gibier a été et est pour nombre de gens un véritable travail, générateur de déplaisir. Mais il y a des gens pour qui c'est pur plaisir. En Europe, les amateurs de chasse achètent au propriétaire des terrains de chasse le droit de tirer un certain nombre de pièces d'un gibier défini.

[1] Karl Kautsky, *Die soziale Revolution*, 3e éd., Berlin, 1911, II, 16 et suiv. À propos d'Engels, voir ci-dessous, p. 536.

[2] Ramer sérieusement en tant que sport, chanter sérieusement à la façon d'un amateur constituent du travail introversif. Voir ci-dessous pp. 466 à 467.

L'achat de ce droit est distinct du prix à payer pour le contenu de la gibecière. Si les deux achats sont liés, le prix excède de loin ceux qui doivent être payés sur le marché pour la venaison. Un chamois mâle encore sur pied dans ses rochers vertigineux a ainsi plus de valeur marchande que plus tard, alors qu'on l'aura tué, descendu dans la vallée, et préparé pour l'utilisation de la viande, du cuir et des cornes ; et pourtant il aura fallu, pour le tuer, de dures escalades avec pas mal de matériel. L'on pourrait dire que l'un des services qu'un chamois vivant est susceptible de rendre est de fournir au chasseur le plaisir de le tuer.

Le génie créateur

Loin au-dessus des millions qui viennent et passent, dominent les pionniers, les hommes dont les actes et les idées défrichent de nouvelles voies pour l'humanité. Pour le génie découvreur[1] créer est l'essence de la vie. Vivre, pour lui, signifie créer.

Les activités de ces hommes prodigieux ne peuvent entièrement être rangées dans le concept praxéologique de labeur. Elles ne sont pas du labeur parce que, pour le génie, elles ne sont pas des moyens, mais des fins en elles-mêmes. Il vit en créant et inventant. Pour lui il n'y a pas de loisir, mais simplement des intermèdes de stérilité et de frustration. Son mobile n'est pas le désir de provoquer un résultat, mais l'acte de produire ce à quoi il pense. La réalisation ne lui profite ni indirectement ni directement. Elle ne lui profite pas indirectement parce que ses contemporains y sont, au mieux, indifférents ; et plus souvent l'accueillent avec des sarcasmes, des moqueries et des persécutions. Maint génie aurait pu employer ses dons à se faire une vie agréable et joyeuse ; l'idée ne lui est même pas venue, et il a choisi la voie épineuse sans hésitation. Le génie entend remplir ce qu'il considère comme sa mission, même s'il sait que c'est pour aller à son propre désastre.

Le génie ne tire pas non plus une euphorie directe de ses activités créatrices. Créer est pour lui une agonie et un tourment, un combat toujours déchirant contre des obstacles intérieurs et extérieurs ; il s'y consume et en est écrasé. Le poète autrichien Grillparzer a décrit cela dans un poème émouvant « Adieu à Gastein »[2]. Nous pouvons penser qu'en l'écrivant il ne pensa pas seulement à ses propres chagrins et épreuves mais aussi aux souffrances pires d'un bien plus grand homme, Beethoven, dont le sort ressembla au sien et qu'il comprit, par son affectueux dévouement et sa pénétrante sympathie, mieux qu'aucun de ses contemporains. Nietzsche se compara lui-même à la flamme qui insatiablement se consume et se détruit elle-même[3]. De tels tourments sont des phénomènes qui n'ont rien de commun avec les connotations généralement attachées aux notions de travail ou labeur, de production et de réussite, de gagne-pain et de plaisirs de l'existence.

Les œuvres accomplies par l'homme qui crée et innove, ses pensées et théories, ses poésies, peintures ou compositions, ne peuvent être classées praxéologiquement comme produits du *labeur*. Elles ne sont pas le résultat d'un apport — pour la « production » d'un chef-d'œuvre de philosophie, d'art ou de littérature — d'un travail

[1] Les chefs de peuples (leaders, führers) ne sont pas des pionniers. Ils guident le peuple au long de pistes que des pionniers ont frayées. Le pionnier ouvre la route à travers des régions jusqu'alors inaccessibles ; il peut bien n'avoir aucun souci que quelqu'un ait ou non l'envie de prendre ce nouveau chemin. Le chef d'un peuple le mène vers le but que ses membres veulent atteindre.

[2] Il semble qu'il n'y ait pas de version anglaise de ce poème. Le livre de Douglas Yates (*Franz Grillparzer, a Critical Biography*, Oxford, 1946, I, 57) donne un bref résumé en anglais de son contenu.

[3] Pour une traduction (en anglais) du poème de Nietzsche, voir M. A. Mügge, *Friedrich Nietzsche*, New York, 1911, p. 275.

que l'on aurait pu affecter à la production d'autres biens de confort. Les penseurs, poètes ou artistes sont souvent impropres à l'apport d'autres genres de travail. Quoi qu'il en soit, le temps et l'effort qu'ils consacrent à des activités créatrices ne sont pas soustraits à l'emploi pour d'autres buts. Les circonstances vouent parfois à la stérilité un homme qui aurait eu la capacité de faire naître des choses inouïes ; parfois elles ne lui laissent d'autre alternative que de mourir de faim ou d'user toutes ses forces à se débattre pour simplement survivre physiquement. Mais si le génie parvient à toucher au but qu'il s'est proposé, nul que lui-même ne supporte le « coût » encouru. Goethe fut peut-être sous certains aspects entravé par ses fonctions à la cour de Weimar. Mais il n'eût certainement pas été plus efficace dans ses charges officielles comme ministre d'État, directeur de théâtre et administrateur de mines, s'il n'avait pas écrit ses pièces, ses poèmes et romans.

Il est, de plus, impossible de remplacer le travail des créateurs par celui de quelqu'un d'autre. Si Dante et Beethoven n'avaient pas existé, l'on n'aurait pas eu le choix d'assigner à d'autres la tâche d'écrire *La Divine Comédie* ou la IX^e^ Symphonie. Ni la société ni aucun individu ne peut concrètement faire apparaître un génie et son œuvre. La plus haute intensité de « demande », le plus impérieux commandement du pouvoir sont sans effet. Le génie ne fournit pas sur commande. Les hommes ne peuvent améliorer les conditions naturelles et sociales d'où sortent le créateur et sa création. Il est impossible d'élever des génies par l'eugénisme, de les entraîner par l'enseignement, ni d'organiser leurs activités. Mais bien entendu, il est possible d'organiser la société de telle sorte qu'il ne s'y trouve aucune place pour les pionniers et leurs découvertes.

L'œuvre créatrice du génie est un donné ultime pour la praxéologie. Elle apparaît dans l'Histoire comme un don gratuit du sort. Elle n'est en aucune manière le résultat d'une production au sens où la science économique emploie ce terme.

4. Production

L'action, si elle est réussie, atteint le but cherché. Elle réalise le produit.

La production n'est pas un acte de création ; elle n'apporte pas quelque chose qui n'existait pas avant. Elle est la transformation d'éléments donnés qu'elle arrange et combine. Le producteur n'est pas un créateur. L'homme ne crée que dans le domaine de la pensée et de l'imagination. Dans l'univers des phénomènes externes il est seulement un transformateur. Tout ce qu'il peut accomplir est de combiner les moyens disponibles de telle sorte qu'en raison des lois naturelles le résultat visé soit forcé de se produire.

Il a été jadis habituel de distinguer entre la production des biens tangibles et la prestation personnelle de services. Le menuisier qui fabriquait des tables et des chaises était appelé productif ; mais ce qualificatif était refusé au docteur, dont les conseils aidaient le menuisier à retrouver la force de fabriquer tables et chaises. Une différence était faite entre les rapports médecin-menuisier, et les rapports menuisier-tailleur. Le médecin, à ce qu'on affirmait, ne produit pas lui-même ; il tire sa subsistance de ce que d'autres produisent, il est entretenu par les menuisiers et tailleurs. Plus tôt dans l'histoire, les physiocrates français soutenaient que tout travail est improductif s'il ne tire quelque chose du sol. Dans leur opinion, seules étaient productives la culture, la pêche et la chasse, le travail des mines et carrières. Les industries de transformation n'ajoutaient rien à la valeur des matériaux employés, sauf la valeur des choses consommées par les travailleurs.

Les économistes d'aujourd'hui se gaussent de leurs prédécesseurs, pour avoir fait des distinctions aussi insoutenables. Ils feraient mieux cependant d'ôter la poutre de leur œil à eux. La façon dont beaucoup d'auteurs actuels traitent de divers problèmes — par exemple, la publicité et les études de marché — est manifestement une rechute dans les erreurs grossières qui devraient être dissipées depuis longtemps.

Une autre opinion largement partagée trouve une différence entre l'emploi de main-d'œuvre et celui des facteurs matériels de production. La nature, affirme-t-on, dispense ses dons gratuitement ; mais le travailleur doit être payé parce qu'il supporte le désagrément de travailler. En fournissant de l'effort et en surmontant l'indésirabilité du labeur, l'homme ajoute à l'univers quelque chose qui n'existait pas auparavant. Dans ce sens, on disait que le travail est créateur. Cela aussi est erroné. La capacité de travailler est donnée à l'homme dans l'univers, comme le sont les capacités inhérentes du sol et des substances animales. Ce n'est pas non plus le fait qu'une partie du potentiel de travail reste inutilisée, qui le distingue des facteurs non humains de production ; ces derniers aussi peuvent rester inutilisés. Si les individus consentent à surmonter l'indésirabilité du labeur, c'est la conséquence du fait qu'ils préfèrent le produit du travail à l'agrément tiré d'un loisir plus prolongé.

Seul l'esprit humain, qui dirige l'action et la production, est créateur. L'esprit aussi appartient à l'univers et à la nature ; il est une part du monde donné et qui existe. Dire que l'esprit est créateur n'est pas se permettre une spéculation métaphysique quelconque. Nous l'appelons créateur parce que nous sommes hors d'état de remonter le processus des changements réalisés par l'agir humain, plus haut en amont que là où nous rencontrons l'intervention de la raison guidant les activités humaines. La production n'est pas quelque chose de physique, de matériel et d'externe ; c'est un phénomène spirituel et intellectuel. Ses conditions essentielles ne sont pas le labeur humain et les forces naturelles ou choses extérieures, mais la décision de l'esprit d'user de ces facteurs comme moyens d'atteindre des fins. Ce qui réalise le produit, ce ne sont pas l'effort et le tracas en eux-mêmes, mais le fait que la succession des efforts est guidée par la raison. L'esprit humain seul est capable d'écarter ce qui gêne.

La métaphysique matérialiste des marxistes interprète ces choses de façon totalement fausse. Les « forces productives » ne sont pas matérielles. La production est un phénomène spirituel, intellectuel et idéologique. C'est la méthode que l'homme, conduit par la raison, emploie pour écarter au mieux ce qui le gêne. Ce qui distingue notre situation de celle de nos ancêtres qui vivaient mille ou vingt mille ans avant nous n'est pas quelque chose de matériel, mais quelque chose de spirituel. Les changements matériels sont la conséquence des changements spirituels.

La production consiste à changer le donné suivant les schémas de la raison. Ces desseins sont la chose primordiale ; les recettes, les formules, les idéologies transforment ce qui était des facteurs — aussi bien humains que non-humains — en des moyens. L'homme produit à coups de raison ; il choisit des fins et emploie des moyens pour les atteindre. L'idée populaire selon laquelle l'économie s'occupe des conditions matérielles de l'existence humaine est entièrement erronée. L'action de l'homme est une manifestation de son esprit. En ce sens la praxéologie peut être dite une science morale (*Geisteswissenschaft*).

Il est vrai, nous ne savons pas ce qu'est l'esprit, de même que nous ne savons pas ce que sont le mouvement, la vie, l'électricité. Esprit est simplement un mot désignant le facteur inconnu qui a rendu les hommes capables d'accomplir tout ce qu'ils ont réalisé : les théories et les poèmes, les cathédrales et les symphonies, les autos et les avions.

DEUXIÈME PARTIE — L'AGIR DANS LE CADRE DE LA SOCIÉTÉ

Chapitre VIII — La société humaine

1. Coopération humaine

La société, c'est l'action concertée, la coopération.

La société est issue du comportement conscient et intentionnel. Cela ne signifie pas que les individus aient conclu des contrats en vertu desquels ils auraient fondé la société humaine. Les actions qui ont fait apparaître la coopération sociale et qui la font réapparaître quotidiennement ne visent à rien d'autre que la coopération et l'entraide avec d'autres pour l'obtention de résultats définis et individualisés. Le complexe entier des relations mutuelles créé par de telles actions concertées est appelé société. Il substitue la collaboration à l'existence isolée — au moins concevable — des individus. La société est division du travail et combinaison du travail. Dans sa fonction d'animal agissant l'homme devient un animal social.

L'individu humain naît dans un environnement socialement organisé. En ce sens seul nous pouvons accepter la formule courante, que la société est — logiquement et historiquement — antécédente à l'individu. Dans toute autre acception, la phrase est, ou bien vide de sens, ou bien absurde. L'individu vit et agit à l'intérieur de la société. Mais la société n'est rien d'autre que la combinaison d'individus pour l'effort en coopération. Elle n'existe nulle part ailleurs que dans l'action d'individus humains. C'est s'abuser que de la chercher hors des actions d'individus. Parler d'existence autonome ou indépendante de la société, de sa vie, de son âme, de ses actions, c'est employer des métaphores qui peuvent aisément conduire à des erreurs grossières.

Se demander si c'est l'individu ou la société qui doit être tenu pour la fin suprême, et si les intérêts de la société devraient être subordonnés à ceux des individus ou les intérêts des individus à ceux de la société, est sans fruit possible. L'action est toujours action d'hommes individuels. L'élément social, ou concernant la société, est une certaine orientation des actions de personnes humaines. La catégorie de *fin* n'a de sens qu'appliquée à l'action. La théologie et la métaphysique de l'Histoire peuvent discuter des fins de la société et des desseins que Dieu entend réaliser en ce qui concerne la société, de la même façon qu'elles discutent de la raison d'être de toutes les autres parties de l'univers créé. Pour la science qui est inséparable de la raison, instrument manifestement inapte au traitement des problèmes de ce genre, il serait sans espoir de se mêler de spéculations concernant ces questions.

Dans le cadre de la coopération sociale, peuvent émerger entre les membres de la société des sentiments de sympathie et d'amitié, un sentiment de commune appartenance. Ces sentiments sont la source, pour l'homme, de ses expériences les plus exquises et les plus sublimes ; ils sont les ornements les plus précieux de la vie, ils élèvent l'animal humain aux hauteurs de l'existence réellement humaine. Toutefois ces sentiments ne sont pas, quoi qu'en aient cru certains, les agents qui ont engendré les relations sociales. Ils sont le fruit de la coopération sociale, ils ne s'épanouissent que dans son cadre ; ils n'ont pas précédé l'établissement des relations sociales et ne sont pas la graine d'où elles germent.

Les faits fondamentaux qui ont amené la coopération, la société, la civilisation et transformé l'animal humain en un être humain sont les faits que voici : que le travail

effectué au sein de la division du travail est plus productif que le travail solitaire, et que la raison humaine est capable de reconnaître cette vérité. Sans ces faits-là, les hommes seraient restés pour toujours des ennemis mortels les uns pour les autres, des rivaux irréconciliables dans leur effort pour s'assurer une part des trop rares ressources que la nature fournit comme moyens de subsistance. Chaque homme aurait été forcé de regarder tous les autres comme ses ennemis ; son désir intense de satisfaire ses appétits à lui l'aurait conduit à un conflit implacable avec tous ses voisins. Nulle sympathie ne pourrait se développer dans une situation pareille.

Certains sociologues ont affirmé que le fait subjectif original et élémentaire dans la société est une « conscience d'espèce »[1]. D'autres soutiennent qu'il n'y aurait pas de systèmes sociaux s'il n'y avait aucun « sens de communauté ou d'appartenance commune »[2]. L'on peut en convenir, à la condition que ces termes quelque peu vagues et ambigus soient interprétés correctement. Nous pourrions appeler conscience d'espèce, sens de communauté ou sens de commune appartenance le fait d'admettre cette réalité, que tous les autres hommes sont virtuellement des collaborateurs dans l'effort de survivre, car ils sont capables de reconnaître les bienfaits mutuels de la coopération alors que les animaux n'ont pas cette faculté. Toutefois, nous ne devons pas oublier que les réalités primaires qui entraînent une telle conscience ou un tel sens de l'existence sont les deux réalités mentionnées ci-dessus. Dans un monde hypothétique où la division du travail n'augmenterait pas la productivité, il n'y aurait point de société. Il n'y aurait pas de sentiments de bienveillance et de bon vouloir.

Le principe de la division du travail est l'un des grands principes de base du devenir cosmique et du changement évolutif. Les biologistes ont été bien avisés d'emprunter le concept de la division du travail à la philosophie sociale, et de l'adapter au champ de leurs investigations. Il y a division du travail entre les diverses parties de tout organisme vivant. Il y a, qui plus est, des entités organiques composées d'animaux individuels collaborants ; il est courant d'appeler métaphoriquement « sociétés animales » de tels ensembles de fourmis ou d'abeilles. Mais il ne faut jamais oublier que le trait caractéristique de la société humaine est la coopération intentionnelle ; la société est un produit de l'agir humain, c'est-à-dire de la poursuite consciente de la réalisation de fins. Aucun élément de ce genre n'est présent, pour autant que nous puissions nous en assurer, dans les processus qui ont conduit à l'apparition des systèmes de structure et fonction des plantes et des corps animaux, et dans le fonctionnement des sociétés de fourmis, abeilles et frelons. La société humaine est un phénomène spirituel et intellectuel. Elle est la conséquence de l'utilisation consciente d'une loi universelle régissant le devenir cosmique, à savoir la productivité supérieure de la division du travail. Comme dans tous les cas d'action, la reconnaissance des lois de nature est mise au service des efforts de l'homme pour améliorer ses conditions d'existence.

2. Une critique de la conception holistique et métaphysique de la société

Selon les doctrines de l'universalisme, du réalisme conceptualiste, du holisme, du collectivisme, et de certains représentants de la psychologie structuraliste, la société est une entité qui vit de sa vie propre, indépendante et séparée des vies des divers individus, agissant pour son propre compte, visant à ses fins à elle qui sont différentes des fins poursuivies par les individus. Alors évidemment, un antagonisme peut se

[1] F. H. Giddings, *The Principles of Sociology*, New York, 1926, p. 17.
[2] R. M. Maclver, *Society*, New York, 1937, pp. 6 et 7.

présenter entre les fins de la société et celles de ses membres. Afin de sauvegarder l'épanouissement et le développement futur de la société, il devient nécessaire de maîtriser l'égoïsme des individus, de les obliger à sacrifier leurs desseins égoïstes au bénéfice de la société. De ce moment, toutes les doctrines globalistes sont forcées d'abandonner les méthodes profanes de la science humaine et du raisonnement logique, et de virer aux professions de foi théologiques ou métaphysiques. Elles doivent admettre que la Providence, par ses prophètes, apôtres et chefs charismatiques force les hommes — qui sont mauvais dans leur nature, c'est-à-dire enclins à poursuivre leurs propres fins — à marcher dans les voies de droiture où le Seigneur, le *Weltgeist*, ou l'Histoire, veut qu'ils cheminent.

Ceci est la philosophie qui a caractérisé de temps immémorial les croyances des tribus primitives. Cela a été un élément de tous les enseignements religieux. L'homme est forcé de se conformer à la loi promulguée par un pouvoir supra-humain, et d'obéir aux autorités que ce pouvoir a chargées de faire respecter cette loi. L'ordre établi par cette loi, la société, est par conséquent l'œuvre de la Divinité et non de l'homme. Si le Seigneur n'était intervenu et n'avait donné la lumière à l'humanité égarée, la société ne serait pas parvenue à l'existence. Il est vrai que la coopération sociale est un bienfait pour l'homme ; il est vrai que l'homme n'a pu se frayer un chemin hors de la barbarie, et de la détresse morale et matérielle de son état primitif, que dans le cadre de la société. Toutefois, laissé à ses seules forces, il n'aurait jamais vu le chemin qui menait à son propre salut. Car s'adapter aux exigences de la coopération sociale et se soumettre aux préceptes de la loi morale, cela lui imposait de lourds renoncements. Du point de vue de sa débile intelligence il aurait considéré tout abandon d'un avantage espéré, comme un mal et une privation. Il ne serait pas parvenu à reconnaître les avantages incomparablement plus grands, mais dans le futur, que procurera la renonciation à des plaisirs présents et visibles. Faute de révélation surnaturelle, il n'aurait jamais appris ce que la destinée veut qu'il fasse pour son propre bien et celui de sa descendance.

La théorie scientifique élaborée par la philosophie sociale du rationalisme et du libéralisme du XVIII^{e} siècle et par l'économie moderne ne recourt à aucune intervention miraculeuse de pouvoirs supra-humains. Chaque pas par lequel un individu substitue l'action concertée à l'action isolée entraîne une amélioration immédiate et reconnaissable de sa situation. Les avantages tirés de la coopération pacifique et de la division du travail sont universels. Ils profitent immédiatement à toute génération, et pas seulement plus tard aux descendants. Pour ce qu'il sacrifie en faveur de la société, l'individu est amplement récompensé par des avantages supérieurs. Son sacrifice est seulement apparent et momentané ; il renonce à un gain mineur en vue d'en recueillir un plus grand ensuite. Aucun être raisonnable ne peut manquer de voir ce fait évident. Lorsque la coopération sociale est intensifiée par l'extension du domaine de la division du travail, lorsque la protection juridique et la sauvegarde de la paix sont renforcées, le moteur est le désir de tous les intéressés d'améliorer leur situation propre. En s'efforçant dans le sens de ses propres intérêts — bien compris — l'individu travaille pour l'intensification de la coopération sociale et de rapports pacifiques. La société est un produit de l'agir humain, c'est-à-dire de l'impulsion résolue de l'homme vers l'élimination de ce qui le gêne, autant que cela lui est possible. Afin d'expliquer comment la société est née et a évolué, il n'est pas nécessaire d'avoir recours à une doctrine, certainement choquante pour un esprit vraiment religieux, selon laquelle la création originelle était si défectueuse que des interventions supra-humaines réitérées soient nécessaires pour prévenir son échec.

Le rôle historique de la théorie de la division du travail telle que l'élabora l'économie politique en Grande-Bretagne depuis Hume jusqu'à Ricardo consista à démolir complètement toutes les doctrines métaphysiques concernant l'origine et le mécanisme de la coopération sociale. Elle réalisa la complète émancipation spirituelle, morale et intellectuelle de l'humanité amorcée par la philosophie épicurienne. Elle substitua une moralité rationnelle autonome à l'éthique hétéronome et intuitionniste des temps anciens. Le droit et la légalité, le code moral et les institutions sociales ne sont plus désormais révérés comme d'insondables décrets du Ciel. Leur origine est humaine, et le seul critère qu'il faille leur appliquer est celui de leur adéquation au meilleur bien-être humain. L'économiste utilitarien ne dit pas : Fiat justitia, pereat mundus. Il dit : Fiat justitia, *ne* pereat mundus. Il ne demande pas à l'homme de renoncer à son bien-être au profit de la société. Il lui recommande de reconnaître ce que sont ses intérêts bien compris. À ses yeux la magnificence de Dieu ne se manifeste pas par des interventions affairées dans les occupations diverses des princes et politiciens, mais en ce qu'il dote ses créatures de raison et d'impulsion à la poursuite du bonheur[1].

Le problème essentiel de toutes les variantes de philosophie sociale universaliste, collectiviste et holistique, réside en ceci : À quel signe reconnaîtrai-je le vrai Droit, l'authentique messager de la parole de Dieu, et l'autorité légitime ? Car beaucoup prétendent que la Providence les a envoyés, mais chacun de ces prophètes prêche un autre évangile. Pour le fidèle croyant il ne peut y avoir aucun doute ; il est pleinement confiant d'avoir épousé la seule vraie doctrine. Mais c'est précisément la fermeté de telles convictions qui rend les antagonismes insolubles. Chaque parti est résolu à faire prévaloir ses propres conceptions. Mais comme l'argumentation logique ne peut décider entre diverses croyances opposées, il ne reste pour régler de telles disputes que le conflit armé. Les doctrines sociales non rationalistes non utilitariennes et non libérales doivent engendrer conflits armés et guerres civiles jusqu'à ce que l'un des adversaires soit anéanti ou soumis. L'histoire des grandes religions mondiales est un répertoire de batailles et de guerres, comme l'histoire contemporaine des pseudo-religions que sont le socialisme, la statolatrie et le nationalisme.

L'intolérance, la propagande appuyée par l'épée du bourreau ou du soldat sont inhérentes à n'importe quel système d'éthique hétéronome. Les lois de Dieu ou de la Destinée revendiquent une validité universelle : et aux autorités qu'elles déclarent légitimes tous les hommes doivent, de droit, l'obéissance. Aussi longtemps que le prestige des codes de moralité hétéronomes et de leur corollaire philosophique, le réalisme conceptualiste, demeura inentamé, il ne put absolument pas être question de tolérance et de paix durable. Lorsque les combats cessaient, c'était seulement pour rassembler de nouvelles forces en vue de nouvelles batailles. L'idée de tolérance envers les vues divergentes d'autrui ne pouvait prendre racine qu'à partir du moment

[1] Maints économistes, parmi lesquels Adam Smith et Bastiat, croyaient en Dieu. En conséquence, ils admirèrent dans les faits qu'ils avaient découverts le soin providentiel du « Grand Directeur de la Nature ». Les critiques athées leur reprochent cette attitude. Mais ces critiques ne se rendent pas compte que se moquer de la référence à la « main invisible » n'affaiblit nullement les enseignements essentiels de la philosophie sociale rationaliste et utilitarienne. Il faut comprendre que l'alternative est celle-ci : ou bien l'association est un processus humain parce qu'elle sert le mieux les buts des individus concernés, et que les individus eux-mêmes sont capables de voir les avantages qu'ils tirent de leur consentement aux règles de vie qu'implique la coopération sociale. Ou bien un être supérieur enjoint aux hommes rétifs de se soumettre à la loi et aux autorités sociales. Il importe peu que cet être suprême soit appelé Dieu, l'Esprit du Monde, la Destinée, Wotan ou les Forces productives matérielles ; et peu importe le titre que l'on confère à ses porte-parole, les dictateurs.

où les doctrines libérales eurent brisé le maléfice de l'universalisme. Sous l'éclairage de la philosophie utilitarienne, la société et l'État n'apparaissent plus comme des institutions pour le maintien d'un ordre du monde qui, pour des considérations cachées à l'esprit des hommes, plait à la Divinité bien qu'il heurte manifestement les intérêts temporels de beaucoup, voire de l'immense majorité des vivants d'aujourd'hui. Société et État sont au contraire les moyens primordiaux par lesquels les gens peuvent atteindre des buts qu'ils se fixent de leur propre gré. Ce sont des créations de l'effort humain ; leur maintien et leur organisation la plus convenable sont des tâches non essentiellement différentes de tous les autres objectifs de l'agir humain. Les tenants d'une moralité hétéronome et de la doctrine collectiviste ne peuvent compter démontrer par le raisonnement systématique l'exactitude de leur assortiment spécial de principes éthiques, la supériorité et la légitimité exclusive de leur idéal social particulier. Ils sont obligés de demander aux gens d'accepter avec crédulité leur système idéologique et de se soumettre à l'autorité qu'ils considèrent comme la bonne ; ils entendent réduire au silence les dissidents et les faire obéir à la schlague.

Bien entendu, il y aura toujours des individus et des groupes d'individus dont l'intellect est si borné qu'ils ne peuvent saisir les avantages que leur apporte la coopération sociale. Il en est d'autres dont la fibre morale et la force de volonté sont si faibles qu'ils ne peuvent résister à la tentation de rechercher un avantage éphémère par des actions nuisibles à un fonctionnement aisé du système social. Car l'ajustement de l'individu aux exigences de la coopération sociale demande des sacrifices. Ces derniers, à vrai dire, sont seulement des sacrifices momentanés et apparents, car ils sont compensés largement par les avantages incomparablement plus grands que fournit la vie en société. Toutefois, dans l'instant, dans l'acte même de renoncer à la jouissance escomptée, ils sont pénibles ; il n'est pas donné à tout le monde de comprendre leurs bienfaits ultérieurs, et de se comporter en conséquence. L'anarchisme pense que l'éducation pourrait amener tout un chacun à comprendre ce que son propre intérêt exige qu'il fasse ; correctement instruits, les gens se conformeraient toujours de bon gré aux règles de conduite indispensables à la préservation de la société. Les anarchistes soutiennent qu'un ordre social où personne n'aurait de privilège aux dépens de ses concitoyens pourrait exister sans aucune contrainte ni répression empêchant l'action nuisible à la société. Une telle société idéale pourrait se passer d'État et de gouvernement, c'est-à-dire de la police qui est l'appareil social de contrainte et coercition.

Les anarchistes méconnaissent le fait indéniable que certaines personnes sont trop bornées ou trop faibles pour s'ajuster spontanément aux conditions de la vie en société. Même si nous admettons que tout adulte sain est doté de la faculté de comprendre l'avantage de vivre en société et d'agir en conséquence, il reste le problème des enfants, des vieux et des fous. Admettons que celui qui agit de façon antisociale doive être considéré comme malade mental et recevoir des soins médicaux. Mais tant que tous ne sont pas guéris, et tant qu'il y a des enfants et des gens retombés en enfance, quelque disposition doit être prise pour qu'ils ne mettent pas en danger la société. Une société selon l'anarchisme serait à la merci de tout individu. La société ne peut exister sans que la majorité accepte que, par l'application ou la menace d'action violente, des minorités soient empêchées de détruire l'ordre social. Ce pouvoir est conféré à l'État ou gouvernement.

L'État ou gouvernement est l'appareil social de contrainte et de répression. Il a le monopole de l'action violente. Nul individu n'est libre d'user de violence ou de la menace de violence, si le gouvernement ne lui en a conféré le droit. L'État est essentiellement une institution pour la préservation des relations pacifiques entre les

hommes. Néanmoins, pour préserver la paix il doit être en mesure d'écraser les assauts des briseurs de paix.

La doctrine sociale libérale, fondée sur les enseignements de l'éthique utilitarienne et de l'économie, voit le problème de la relation entre gouvernement et gouvernés sous un angle qui n'est pas celui de l'universalisme et du collectivisme. Le libéralisme admet comme fait que les dirigeants, qui sont toujours une minorité, ne peuvent durablement rester au pouvoir sans l'appui consenti de la majorité des gouvernés. Quel que soit le système de gouvernement, le fondement sur lequel il se construit et se maintient est toujours l'opinion des gouvernés qu'il est plus avantageux à leurs intérêts d'obéir et d'être loyaliste envers ce gouvernement, que de s'insurger et d'établir un autre régime. La majorité a le pouvoir de rejeter un gouvernement impopulaire, et elle se sert de ce pouvoir lorsqu'elle vient à être convaincue que son bien-être l'exige. À long terme, il ne peut y avoir de gouvernement impopulaire. Guerre civile et révolution sont les moyens par lesquels les majorités déçues renversent les gouvernants et les méthodes de gouvernement dont elles ne sont pas satisfaites. Pour préserver la paix civile le libéralisme tend au gouvernement démocratique. La démocratie n'est donc pas une institution révolutionnaire. Au contraire, c'est précisément le moyen d'éviter révolutions et guerres intestines. Elle fournit une méthode pour ajuster pacifiquement le gouvernement à la volonté de la majorité. Lorsque les hommes au pouvoir et leur politique ont cessé de plaire à la majorité du pays, l'élection suivante les élimine et les remplace par d'autres hommes pratiquant d'autres politiques.

Le principe du gouvernement majoritaire, ou gouvernement par le peuple, tel que le recommande le libéralisme, ne vise pas à la suprématie du médiocre, de l'inculte ou du barbare de l'intérieur. Les libéraux pensent eux aussi qu'une nation devrait être gouvernée par les plus aptes à cette tâche. Mais ils croient que l'aptitude d'un homme à gouverner se démontre mieux en persuadant ses concitoyens qu'en usant de force contre eux.

Rien ne garantit, évidemment, que les électeurs confieront le pouvoir au candidat le plus compétent. Mais aucun autre système ne peut présenter cette garantie. Si la majorité de la nation est pénétrée de principes pernicieux, si elle préfère des candidats indignes, il n'y a d'autre remède que d'essayer de la faire changer d'idées en exposant de meilleurs principes et en présentant de meilleurs hommes. Une minorité n'obtiendra jamais de succès durables par d'autres méthodes.

Universalisme et collectivisme ne peuvent accepter cette solution démocratique au problème du pouvoir. Dans leur optique, lorsque l'individu obéit au code éthique, ce n'est pas au bénéfice direct de ses projets temporels ; au contraire, il renonce à atteindre ses objectifs propres, pour servir les desseins de la Divinité, ou ceux de la collectivité en bloc. Au surplus, la raison seule n'est pas capable de concevoir la suprématie des valeurs absolues et la validité absolue de la loi sacrée, ni d'interpréter correctement les canons et commandements. Par conséquent c'est, à leurs yeux, une tâche sans espoir que d'essayer de convaincre la majorité à force de persuasion et de la conduire dans le droit chemin par d'amicales admonitions. Les bénéficiaires de l'inspiration céleste, auxquels leur *charisme* a conféré l'illumination, ont le devoir de propager la bonne nouvelle parmi les dociles et d'employer la violence contre les intraitables. Le guide charismatique est le lieutenant de la Divinité, le mandataire du tout collectif, l'instrument de l'Histoire. Il est infaillible, il a toujours raison. Ses ordres sont la norme suprême.

Universalisme et collectivisme sont par nécessité des systèmes de gouvernement théocratique. La caractéristique commune de toutes leurs variantes est qu'elles

postulent l'existence d'une entité suprahumaine à laquelle les individus sont tenus d'obéir. Ce qui les différencie les unes des autres est seulement l'appellation qu'elles donnent à cette entité et le contenu des lois qu'elles promulguent en son nom. Le pouvoir dictatorial d'une minorité ne peut trouver d'autre légitimation que l'appel à un mandat prétendument reçu d'une autorité suprahumaine absolue. Il est sans importance que l'autocrate fonde ses prétentions sur le droit divin des rois qui ont reçu le sacre, ou sur la mission historique d'avant-garde du prolétariat ; ni que l'être suprême soit dénommé *Geist* (Hegel) ou *Humanité* (Auguste Comte). Les termes de société et d'État tels que les emploient les adeptes contemporains du socialisme, de la planification, du contrôle social de toutes les activités individuelles, ont la signification d'une divinité. Les prêtres de cette nouvelle religion assignent à leur idole tous les attributs que les théologiens attribuent à Dieu : toute-puissance, omniscience, infinie bonté, etc.

Si l'on pose en fait qu'il existe au-dessus et au-delà des actions individuelles une entité impérissable poursuivant ses propres desseins, différents de ceux des hommes mortels, l'on a déjà construit le concept d'un être suprahumain. Alors on ne peut éluder la question de savoir les fins de qui ont la priorité quand un antagonisme se produit : celles de l'État ou société, ou celles de l'individu. La réponse à cette question est déjà contenue dans le concept même d'État ou société tel que compris par le collectivisme et l'universalisme. Si l'on postule l'existence d'une entité qui par définition est plus haute, plus noble, et meilleure que les individus, alors il ne peut y avoir de doute que les buts de cet être éminent doivent l'emporter de toute sa hauteur sur ceux des misérables individus. (Il est vrai que certains amateurs de paradoxes — par exemple Max Stirner[1] — se sont plu à mettre la question sens dessus dessous et, tant qu'ils y étaient, à soutenir que la priorité appartient à l'individu.) Si la société ou État est une entité douée de volition, d'intention et de toutes les autres qualités que lui attribue la doctrine collectiviste, alors il est simplement absurde de dresser les aspirations triviales du minable individu en face de ses majestueux desseins.

Le caractère quasi théologique de toutes les doctrines collectivistes devient manifeste à travers leurs conflits mutuels. Une doctrine collectiviste n'affirme pas la suprématie du tout collectif, dans l'abstrait ; elle proclame toujours l'éminence d'une idole collectiviste définie, et soit elle nie platement l'existence d'autres idoles du même genre, soit les relègue dans une position subordonnée et ancillaire par rapport à sa propre idole. Les adorateurs de l'État proclament l'excellence d'un État défini, c'est-à-dire le leur ; les nationalistes, l'excellence de leur propre nation. Si des protestataires défient leur programme particulier en proclamant la supériorité d'une autre idole collectiviste, ils ne recourent à aucune autre réplique que de répéter sans cesse : Nous avons raison parce qu'une voix intérieure nous dit que nous avons raison et vous avez tort. Les conflits entre les collectivistes de confessions ou de sectes antagonistes ne peuvent être résolus par la discussion rationnelle ; ils doivent être tranchés par les armes. L'alternative au principe libéral et démocratique du gouvernement majoritaire est constituée par les principes militaristes de conflit armé et d'oppression dictatoriale.

Toutes les variantes de croyances collectivistes sont unies dans leur implacable hostilité envers les institutions politiques fondamentales du système libéral : règle majoritaire, tolérance des opinions divergentes, liberté de pensée, de parole et de presse, égalité des individus devant la loi. Cette collaboration des dogmatismes

[1] Cf. Max Stirner (Johann Kaspar Schmidt), *The Ego and His Own*, traduction de S. T. Byington, New York, 1907.

collectivistes dans leurs entreprises pour détruire la liberté a donné naissance à l'opinion erronée que le problème impliqué dans les antagonismes politiques contemporains consiste dans l'opposition individualisme/collectivisme. En fait, c'est un conflit entre l'individualisme d'un côté, et de l'autre une multitude de sectes collectivistes dont la haine mutuelle et l'hostilité ne sont pas moins féroces que leur commune détestation du système libéral. Ce n'est pas une secte unique des marxistes qui attaque le capitalisme, mais une armée composite de groupes marxistes. Ces groupes — par exemple les staliniens, les trotskystes, les mencheviks, les tenants de la II^e^ Internationale, etc. — se battent les uns contre les autres avec la plus extrême et inhumaine violence. Et il y a encore des sectes non marxistes qui dans leurs conflits appliquent les mêmes atroces procédés les unes contre les autres. Si le collectivisme remplaçait le libéralisme, le résultat serait une interminable et sanglante bagarre.

La terminologie courante donne de ces faits une représentation tout à fait fausse. La philosophie communément appelée individualisme est une philosophie de coopération sociale et d'intensification croissante des relations sociales complexes. De l'autre côté, l'application des idées de base du collectivisme ne peut mener à rien d'autre que la désintégration sociale et la lutte armée à perpétuité. Il est vrai que chaque variante de collectivisme promet la paix, à partir du jour de sa propre victoire décisive et de la défaite définitive de toutes les autres idéologies, avec extermination de leurs partisans. Toutefois, la réalisation de ces projets est conditionnée par une radicale transformation de l'humanité. Les hommes doivent être divisés en deux classes : d'un côté, le directeur divinisé omnipotent ; de l'autre côté, les masses qui doivent abdiquer volonté et raisonnement pour devenir de simples pièces sur l'échiquier du dictateur. Les masses doivent être déshumanisées afin de faire d'un homme leur maître divinisé. Penser et agir, les caractéristiques primordiales de l'homme en tant qu'homme, deviendraient le privilège d'un seul homme. Il n'est pas besoin de montrer que de tels desseins sont irréalisables. Les empires millénaristes des dictateurs sont voués à l'échec ; ils n'ont jamais duré plus que quelques années. Nous avons été témoins de l'effondrement de plusieurs de ces ordres bâtis pour des milliers d'années. Ceux qui restent ne feront guère mieux.

La résurgence moderne de l'idée de collectivisme, cause principale de tous les tourments et désastres de notre temps, a eu un succès si complet qu'elle a relégué dans l'oubli les idées essentielles de la philosophie sociale libérale. Aujourd'hui, même parmi les partisans des institutions démocratiques, nombreux sont ceux qui ignorent ces idées. Les arguments qu'ils invoquent pour justifier la liberté et la démocratie sont teintés d'erreurs collectivistes ; leurs doctrines sont plutôt une distorsion du libéralisme véritable qu'une adhésion. À leurs yeux les majorités ont toujours raison simplement parce qu'elles ont le pouvoir d'écraser toute opposition ; la règle majoritaire est le pouvoir dictatorial du parti le plus nombreux, et la majorité au pouvoir n'est pas tenue de se modérer elle-même dans l'exercice de sa puissance ni dans la conduite des affaires publiques. Dès qu'une faction est parvenue à s'assurer l'appui de la majorité des citoyens et ainsi la disposition de la machine gouvernementale, elle est libre de refuser à la minorité ces mêmes droits démocratiques à l'aide desquels elle-même a précédemment mené sa lutte pour accéder à la suprématie.

Ce pseudo-libéralisme est, bien entendu, l'antithèse même de la doctrine libérale. Les libéraux ne prétendent pas que les majorités aient des attributs de divinité et qu'elles soient infaillibles ; ils n'affirment pas que le simple fait qu'une politique ait le soutien du grand nombre soit une preuve de ses mérites pour le bien commun. Ils ne préconisent pas la dictature de la majorité ni l'oppression violente des minorités dissidentes. Le but du libéralisme est une constitution politique qui assure le

fonctionnement sans heurts de la coopération sociale et l'intensification progressive des relations sociales mutuelles. Son objectif principal est d'éviter les conflits violents, les guerres et les révolutions qui doivent nécessairement disloquer la collaboration sociale des hommes et replonger les gens dans l'état primitif de barbarie où toutes les tribus et corps politiques se combattaient perpétuellement. Parce que la division du travail requiert la tranquillité de la paix, le libéralisme tend à établir un système de gouvernement susceptible de préserver la paix, à savoir la démocratie.

Praxéologie et libéralisme

Le libéralisme, dans l'acception du mot au XIX^e^ siècle, est une doctrine politique. Ce n'est pas une théorie, mais une application des théories développées par la praxéologie et spécialement par l'économie, à des problèmes spéciaux de l'agir humain au sein de la société.

En tant que doctrine politique, le libéralisme n'est pas neutre à l'égard des valeurs et des fins ultimes poursuivies dans l'action. Il considère a priori que tous les hommes ou au moins la majorité des gens sont désireux d'atteindre certains buts. Il leur donne une information sur les moyens convenant à la réalisation de leurs plans. Les champions des doctrines libérales savent parfaitement que leurs enseignements ne sont valables que pour des gens qui sont attachés à ces principes d'évaluation.

Alors que la praxéologie et donc l'économie aussi emploient les termes de bonheur et d'élimination de gênes, en un sens purement formel, le libéralisme leur attache une signification concrète. Il pose au départ que les gens préfèrent la vie à la mort, la santé à la maladie, l'alimentation à l'inanition, l'abondance à la pauvreté. Il indique à l'homme comment agir en conformité avec ces évaluations.

Il est courant de qualifier ces préoccupations de matérialistes, d'accuser le libéralisme d'un prétendu matérialisme grossier négligeant les aspirations « plus élevées » et « plus nobles » de l'humanité. L'homme ne vit pas seulement de pain, disent les critiques ; et ils blâment la médiocrité et le méprisable terre à terre de la philosophie utilitarienne. Mais ces diatribes passionnées portent à faux, parce qu'elles déforment gravement les thèses du libéralisme.

Premièrement, les libéraux ne disent pas que les hommes devraient rechercher les objectifs évoqués ci-dessus. Ce qu'ils affirment, c'est que l'immense majorité préfère une vie de santé et d'abondance à la misère, à la famine et à la mort. L'exactitude de cette affirmation ne peut être mise en doute. La preuve en est que toutes les doctrines anti-libérales — les thèses théocratiques des divers partis religieux, étatistes, nationalistes et socialistes — adoptent la même attitude quant à ces questions. Tous promettent à leurs adeptes une vie d'abondance. Ils ne se sont jamais risqués à dire aux gens que la réalisation de leurs programmes nuira à leur bien-être matériel. Ils affirment au contraire avec insistance que, tandis que l'application des plans des partis rivaux du leur entraînera l'appauvrissement de la majorité, eux-mêmes entendent procurer l'abondance à leurs adeptes. Les partis chrétiens ne sont pas moins ardents à promettre pour les masses un meilleur niveau de vie que ne le sont les nationalistes et socialistes. Les églises, de nos jours, parlent souvent davantage de relèvement des salaires et des revenus agricoles que des dogmes du christianisme.

Secondement, les libéraux ne dédaignent pas les aspirations intellectuelles et spirituelles de l'homme. Au contraire. Ils sont animés d'un zèle passionné pour la perfection intellectuelle et morale, pour la sagesse et l'excellence esthétique. Mais leur vision de ces hautes et nobles choses est loin des représentations sommaires de leurs adversaires. Ils ne partagent pas l'opinion naïve de ceux qui croient qu'un quelconque

système d'organisation sociale puisse, de soi, réussir à encourager la pensée philosophique ou scientifique, à produire des chefs-d'œuvre d'art et de littérature, ni à rendre les multitudes plus éclairées. Ils comprennent que tout ce que la société peut effectuer dans ces domaines est de fournir un milieu qui ne dresse pas des obstacles insurmontables sur les voies du génie, et qui libère suffisamment l'homme ordinaire des soucis matériels pour qu'il porte intérêt à autre chose qu'à gagner son pain quotidien. À leur avis, le plus important moyen de rendre l'homme plus humain, c'est de combattre la pauvreté. La sagesse, la science et les arts s'épanouissent mieux dans un monde d'abondance que parmi des peuples miséreux.

C'est déformer les faits que de reprocher à l'ère libérale un prétendu matérialisme. Le XIX[e] siècle n'a pas été seulement celui d'un progrès sans précédent des méthodes techniques de production, et du bien-être matériel des multitudes. Il a fait bien davantage que d'accroître la durée moyenne de la vie humaine. Ses réalisations scientifiques et artistiques sont impérissables. Ce fut une ère fertile en très grands musiciens, écrivains, poètes, peintres et sculpteurs ; elle a révolutionné la philosophie, l'économie, les mathématiques, la physique, la chimie, la biologie. Et pour la première fois dans l'histoire, elle a rendu les grandes œuvres et les grandes pensées accessibles à l'homme du commun.

Libéralisme et religion

Le libéralisme est fondé sur une théorie purement rationnelle et scientifique de coopération sociale. Les politiques qu'il préconise sont l'application d'un système de connaissances qui ne se réfère en rien aux sentiments, aux croyances intuitives pour lesquelles aucune preuve logiquement satisfaisante ne peut être apportée, aux expériences mystiques, et à la perception personnelle de phénomènes supra-humains. En ce sens, on peut lui appliquer les épithètes — souvent mal comprises et interprétées erronément — d'athéiste et d'agnostique. Mais ce serait une grave erreur de conclure que les sciences de l'agir humain, et la politique déduite de leurs enseignements — le libéralisme — soient anti-théistes et hostiles à la religion. Elles sont radicalement opposées à tous les systèmes de théocratie. Mais elles sont entièrement neutres vis-à-vis des croyances religieuses qui ne prétendent pas se mêler de la conduite des affaires sociales, politiques et économiques.

La théocratie est un système social qui revendique à l'appui de sa légitimité un titre suprahumain. La loi fondamentale d'un régime théocratique est une vision intérieure non susceptible d'examen par la raison et de démonstration par des méthodes logiques. Son critère ultime est l'intuition qui fournit à l'esprit une certitude subjective à propos de choses qui ne peuvent être conçues par raison et raisonnement systématique. Si cette intuition se réfère à l'un des systèmes traditionnels d'enseignement concernant l'existence d'un divin Créateur et Maître de l'univers, nous l'appelons croyance religieuse. Si elle se réfère à un autre système, nous l'appelons croyance métaphysique. Ainsi un système de gouvernement théocratique n'est pas nécessairement fondé sur l'une des grandes religions historiques du monde. Il peut être déduit de positions métaphysiques qui répudient toutes les églises traditionnelles et confessions, et qui se glorifient de souligner leur caractère anti-théiste et anti-métaphysique. De nos jours, les plus puissants des partis théocratiques sont hostiles au christianisme et à toutes les religions dérivées du monothéisme juif. Ce qui les caractérise comme théocratiques, c'est leur volonté passionnée d'organiser les affaires temporelles de l'humanité en fonction d'un complexe d'idées dont la validité ne peut être démontrée par le raisonnement. Ils prétendent que leurs chefs sont doués

mystérieusement d'un savoir inaccessible au reste des hommes et contraire aux idées adoptées par ceux auxquels le charisme est refusé. Les chefs charismatiques ont été investis par une puissance mystique supérieure, de la charge de conduire les affaires d'une humanité égarée. Eux seuls sont illuminés ; tous les autres sont ou bien aveugles et sourds, ou bien des malfaiteurs.

C'est un fait que nombre de variantes des grandes religions historiques ont été contaminées par des tendances théocratiques. Leurs missionnaires étaient animés d'une passion pour le pouvoir afin de subjuguer et détruire tous les groupes dissidents. Néanmoins, nous ne devons pas confondre les deux choses, religion et théocratie.

William James appelle religieux « les sentiments, actes et expériences d'individus dans leur solitude, dans la mesure où ils se sentent eux-mêmes être en relation avec le divin, de quelque façon qu'ils le considèrent »[1]. Il énumère les croyances ci-après comme les caractéristiques de la vie religieuse : Que le monde visible est une partie d'un univers plus spirituel, d'où il tire sa signification principale ; que l'union ou la relation harmonieuse avec cet univers supérieur est notre vraie finalité ; que la prière, ou communion intérieure, avec l'esprit de cet univers plus élevé — que cet esprit soit « Dieu » ou « la loi » — est un processus au cours duquel un travail est réellement effectué, une énergie spirituelle est infusée dans le monde phénoménal et y produit des effets psychologiques ou matériels. La religion poursuit James, comporte aussi les caractéristiques psychologiques que voici : nouveau parfum stimulant qui s'ajoute à la vie comme un don, et qui prend la forme tantôt d'un enchantement lyrique, tantôt d'un appel au sérieux et à l'héroïsme, avec en outre une assurance de sécurité et un esprit de paix, et envers autrui, une prépondérance d'affection aimante[2].

Cette description des caractères de l'expérience religieuse et des sentiments religieux de l'humanité ne fait aucune référence à la structuration de la coopération sociale. La religion, aux yeux de James, est une relation purement personnelle et individuelle entre l'homme et une divine Réalité, sainte, mystérieuse et d'une majesté angoissante. Elle enjoint à l'homme un certain mode de conduite individuelle. Mais elle n'affirme rien touchant les problèmes d'organisation de la société. Saint François d'Assise, le plus grand génie religieux de l'Occident, ne s'occupait ni de politique ni d'économie. Il souhaitait apprendre à ses disciples comment vivre pieusement ; il ne dressa pas de plan pour l'organisation de la production et n'incita pas ses adeptes à recourir à la violence contre les contradicteurs. Il n'est pas responsable de l'interprétation de ses enseignements par l'ordre dont il fut le fondateur.

Le libéralisme ne place pas d'obstacles sur la route de l'homme désireux de modeler sa conduite personnelle et ses affaires privées sur la façon dont il comprend, par lui-même ou dans son église ou sa confession, l'enseignement de l'Évangile. Mais il est radicalement opposé à toute prétention d'imposer silence aux discussions rationnelles des problèmes de bien-être social par appel à une intuition ou révélation religieuse. Il ne veut imposer à personne le divorce ou la pratique du contrôle des naissances ; mais il s'élève contre ceux qui veulent empêcher les autres de discuter librement du pour et du contre en ces matières.

Dans l'optique libérale, le but de la loi morale est de pousser les individus à conformer leur conduite aux exigences de la vie en société, à s'abstenir de tous les actes contraires à la préservation de la coopération sociale pacifique, ainsi qu'au progrès des relations interhumaines. Les libéraux apprécient cordialement l'appui que les enseignements religieux peuvent apporter à ceux des préceptes moraux qu'ils

[1] W. James, *The Varieties of Religious Experience*, 35e impression, New York, 1925, p. 31.
[2] Op. cit., pp. 485-486.

approuvent eux-mêmes, mais ils s'opposent à celles des règles qui ne peuvent qu'entraîner la désintégration sociale, quelle que soit la source dont ces règles découlent.

C'est défigurer les faits que de dire, comme beaucoup de partisans de la théocratie religieuse, que le libéralisme combat la religion. Là où est admis le principe de l'intervention des églises dans les problèmes temporels, les diverses églises, confessions et sectes se combattent entre elles. En séparant Église et État, le libéralisme établit la paix entre les diverses factions religieuses et assure à chacune d'elles la possibilité de prêcher son évangile sans être molestée.

Le libéralisme est rationaliste. Il affirme qu'il est possible de convaincre l'immense majorité que la coopération pacifique dans le cadre de la société sert les intérêts bien compris des individus, mieux que la bagarre permanente et la désintégration sociale. Il a pleine confiance en la raison humaine. Peut-être que cet optimisme n'est pas fondé, et que les libéraux se sont trompés. Mais, en ce cas, il n'y a pas d'espoir ouvert dans l'avenir pour l'humanité.

3. La division du travail

Le phénomène social fondamental est la division du travail, et sa contrepartie la coopération humaine.

L'expérience apprend à l'homme que l'action en coopération est plus efficace et plus fructueuse que l'action isolée d'individus autarciques. Les conditions naturelles déterminant l'existence et l'effort de l'homme sont telles que la division du travail accroît le résultat matériel de chaque unité de travail fournie. Ces faits naturels sont :

Premièrement, l'inégalité innée des hommes en ce qui concerne leur aptitude à accomplir des travaux de nature diverse. Deuxièmement, l'inégale distribution dans le monde des facteurs de production naturels, autres qu'humains. L'on peut aussi bien considérer que ces deux faits n'en font qu'un, à savoir la multiplicité de la nature qui fait de l'univers un complexe d'innombrables variantes. Si la surface du globe était telle que les conditions physiques de production fussent les mêmes en tous les points, et qu'un homme fût égal à tous les hommes comme le sont des cercles de même diamètre en géométrie euclidienne, les hommes ne se seraient pas orientés vers la division du travail.

Il y a un troisième fait, à savoir que, pour mener à bien certaines entreprises, les forces d'un seul homme ne suffisent pas, et il faut l'effort conjoint de plusieurs. Certaines requièrent une dépense de travail qu'aucun homme seul ne peut fournir parce que sa capacité de travail n'est pas assez grande. D'autres encore pourraient être exécutées par un individu ; mais le temps qu'il devrait consacrer à l'ouvrage serait si long que le résultat arriverait trop tard pour compenser l'apport de travail. Dans ces deux cas, seul l'effort conjoint permet d'atteindre le but cherché.

Si cette troisième situation était la seule qui se produise, la coopération temporaire aurait certainement fait son apparition entre les hommes. Toutefois, ce genre d'alliance momentanée pour venir à bout de certaines tâches dépassant les forces d'un individu n'aurait pas abouti à une coopération sociale durable. Les entreprises qui ne peuvent être accomplies que de cette manière n'étaient pas très nombreuses, aux stades primitifs de la civilisation. De plus, il doit être rare que tous les intéressés soient d'accord pour estimer que l'entreprise commune en question est plus utile et urgente que d'autres tâches que chacun peut accomplir seul. La grande société humaine embrassant tous les hommes dans toutes leurs activités n'est pas née de telles alliances occasionnelles. La société est bien davantage qu'une alliance momentanée conclue

pour un objet précis et dissoute aussitôt l'objectif réalisé, même si les partenaires sont disposés à la renouveler si l'occasion se représentait.

L'augmentation de productivité provoquée par la division du travail est évidente chaque fois que l'inégalité des participants est telle que chaque individu, ou chaque pièce de terre, est supérieur sous au moins un aspect aux autres individus ou pièces de terre considérés. Si A est apte à produire en une unité de temps 6 p et 4 q, et B seulement 2 p mais 8 q, et que chacun travaille de son côté, la production par tête de l'ensemble sera de 4 p + 6 q ; mais s'ils produisent en division du travail, chacun fabriquant seulement l'article pour la production duquel il est plus efficace que son partenaire, ils produiront 6 p + 8 q. Mais qu'arrivera-t-il si A est plus habile que B non seulement pour la production de p mais aussi pour la production de q ?

Tel est le problème que Ricardo a soulevé, et aussitôt résolu.

4. La loi d'association de Ricardo

Ricardo exposa la loi d'association afin de démontrer ce que sont les conséquences de la division du travail lorsqu'un individu ou un groupe, plus efficace en toute production, coopère avec un individu ou un groupe moins efficace en toute production. Il étudia les effets du commerce entre deux régions inégalement dotées par la nature, dans l'hypothèse où les produits, mais non les travailleurs et les facteurs rassemblés pour les productions futures (biens d'investissement), peuvent librement circuler de chaque région à l'autre. La division du travail entre les deux régions entraînera, comme le montre la loi de Ricardo, un accroissement de la productivité de la main-d'œuvre et est par conséquent avantageuse pour tous les participants, même si les conditions matérielles de production de n'importe quelle denrée sont plus favorables dans l'une des régions que dans l'autre. Il est avantageux pour la région la mieux douée de concentrer ses efforts sur la production des seules marchandises pour lesquelles sa supériorité est la plus marquée ; et de laisser à l'autre région la production de celles où sa supériorité est la moins marquée. Le paradoxe — qu'il soit plus avantageux de laisser inemployées des conditions domestiques de production plus favorables, et de faire venir les denrées qu'elles auraient pu produire, de régions où leurs conditions de production sont moins favorables — résulte de l'immobilité de la main-d'œuvre et des capitaux, auxquels l'accès des endroits de production les plus favorables est interdit.

Ricardo était pleinement conscient du fait que sa loi des coûts relatifs, qu'il exposa principalement à propos d'un problème particulier de commerce international, est un cas entre autres de la loi plus universelle d'association.

Si A est à ce point plus efficace que B qu'il lui faille, pour produire une unité de p 3 heures alors qu'il en faut 5 à B, et pour produire une unité de q 2 heures alors qu'il en faut 4 à B, alors A et B gagneront l'un et l'autre à ce que A se borne à produire q et laisse B produire p. Si chacun d'eux consacre 60 heures à la production de p et 60 heures à la production de q, le résultat du travail de A est 20 p + 30 q ; celui de B, 12 p + 15 q ; à eux deux, l'ensemble produit est 32 p + 45 q. Mais si A se limite à produire q seulement, il produit 60 q en 120 heures, tandis que B, s'il se limite à produire p, produit dans le même temps 24 p. Le résultat d'ensemble de leurs travaux est alors 24 p + 60 q ; ce qui, étant donné que p a pour A un rapport de substitution de 3/2 de q, et pour B de 5/4 de q, signifie une production supérieure à 32 p + 45 q. Par conséquent, il est manifeste que la division du travail est avantageuse pour tous ceux qui y participent. La collaboration de ceux qui sont le plus doués, le plus habiles, le

plus industrieux, avec ceux qui le sont moins aboutit au bénéfice des uns et des autres. Les gains tirés de la division du travail sont toujours mutuels.

La loi d'association nous fait comprendre les tendances qui ont amené une intensification graduelle de la coopération humaine. Nous concevons quelle incitation a conduit les gens à ne pas se considérer simplement comme des rivaux dans l'appropriation des disponibilités limitées en moyens de subsistance, fournis par la nature. Nous constatons ce qui les a poussés, et les pousse en permanence à se joindre pour collaborer. Chaque pas en avant dans la voie d'un système plus élaboré de division du travail sert les intérêts de tous les participants. Pour comprendre pourquoi l'homme n'est pas resté solitaire, à la recherche de nourriture et d'abri, comme les animaux, pour lui seul ou au mieux pour sa compagne et ses petits incapables d'en faire autant, nous n'avons pas besoin de recourir à une intervention miraculeuse de la Divinité, ni à l'hypostase vide de sens d'une pulsion innée vers l'association. Nous ne sommes pas forcés non plus de supposer que les individus isolés ou les hordes primitives se sont un jour engagés par contrat à établir des liens sociaux. Le facteur qui a fait naître la société et qui pousse chaque jour à l'intensification progressive de la société, c'est l'agir humain animé par l'intuition de la productivité supérieure du travail effectué en division des tâches.

Ni l'histoire, ni l'ethnologie, ni aucune autre branche du savoir ne peut fournir de description de l'évolution qui a conduit des bandes ou des hordes des ancêtres non-humains du genre humain, jusqu'aux groupes sociaux primitifs, mais déjà hautement différenciés, sur lesquels une information nous est apportée par les abris sous roche, par les plus anciens documents de l'histoire, et par les rapports des explorateurs et voyageurs qui ont rencontré des tribus sauvages. La tâche de la science, face aux origines de la société, ne peut consister qu'à démontrer quels facteurs peuvent et doivent avoir pour résultat l'association et son intensification progressive. La praxéologie résout le problème. Si le travail en division des tâches est plus productif que le travail isolé, et dans la mesure où il l'est ; si en outre l'homme est capable de comprendre ce fait, et dans la mesure où il l'est ; alors l'agir humain tend de lui-même vers la coopération et l'association ; l'homme devient un être social non pas en sacrifiant ses propres intentions au profit d'un Moloch mythique, la Société ; mais en visant à améliorer son propre bien-être. L'expérience enseigne que cette condition — la productivité supérieure obtenue par la division du travail — est réalisée parce que sa cause — l'inégalité innée des individus, et l'inégale répartition géographique des facteurs naturels de production — est réelle. Ainsi nous sommes en mesure de comprendre le cours de l'évolution sociale.

Erreurs courantes sur la loi de Ricardo

Les gens ergotent beaucoup à propos de la loi d'association de Ricardo, plus connue sous le nom de *loi du coût comparatif*. La raison est évidente. Cette loi est un coup porté à tous ceux qui cherchent à justifier le protectionnisme ou l'isolement économique national, en dehors des points de vue soit des intérêts égoïstes de quelques producteurs, soit des problèmes de précaution pour le cas de guerre.

Le premier objectif de Ricardo en exposant cette loi fut de réfuter une objection élevée contre la liberté du commerce international. Le protectionniste demande : Quel sera, en situation de libre-échange, le sort d'un pays où les conditions de production sont moins favorables que dans tous les autres pays ? Or, en un monde où il y a liberté de déplacement non seulement pour les produits, mais tout autant pour les capitaux et la main-d'œuvre, un pays si peu doué pour la production cesserait

d'être employé comme siège d'aucune industrie humaine. Si les gens ont avantage à ne pas exploiter — parce qu'elles sont comparativement insatisfaisantes — les conditions matérielles de production que présente ce pays, ils ne s'y établiront pas et le laisseront inhabité comme les régions polaires, les toundras et les déserts. Mais Ricardo traite d'un monde où les situations sont déterminées par l'occupation humaine antérieure, d'un monde où les capitaux et la main-d'œuvre sont liés au sol par des institutions déterminées. En un tel milieu, le libre-échange, c'est-à-dire la libre circulation des marchandises seules, ne peut aboutir à un état de choses où capital et travail sont répartis sur la surface de la terre suivant les conditions matérielles plus ou moins favorables offertes à la productivité du travail. Ici la loi du coût comparatif entre en jeu. Chaque pays se tourne vers les branches de production pour lesquelles ses caractéristiques offrent les perspectives les meilleures relativement, bien que non dans l'absolu. Pour les habitants d'un pays, il est plus avantageux de s'abstenir d'exploiter certaines possibilités qui — dans l'absolu et technologiquement — sont plus favorables qu'ailleurs, et d'importer des biens produits dans des conditions moins favorables — dans l'absolu et technologiquement — que celles des ressources locales inemployées. Le cas est analogue à celui du chirurgien qui trouve pratique d'employer quelqu'un pour nettoyer la salle d'opérations et les instruments, alors que lui-même est plus habile à ces travaux aussi ; il préfère en effet se consacrer à la chirurgie, où sa supériorité est la plus grande.

Le théorème du coût comparatif n'est en aucune façon relié à la théorie de la valeur de l'économie classique. Il ne traite ni de la valeur, ni des prix. C'est un jugement analytique ; la conclusion est nécessairement impliquée par les deux propositions, que les facteurs de production techniquement déplaçables ont des productivités différentes selon leurs différentes localisations, et que leur déplacement se trouve entravé par des causes institutionnelles. Ce théorème peut, sans nuire à l'exactitude de ses conclusions, laisser de côté les problèmes d'évaluation parce qu'il lui est possible de s'adresser à un ensemble de suppositions simples. Les voici : deux denrées seulement sont à produire ; ces deux denrées circulent librement ; pour la production de chacune, deux facteurs sont nécessaires ; l'un de ces deux facteurs (ce peut être soit du travail soit du capital) est identique dans les deux productions tandis que l'autre facteur (une propriété spécifique du sol) est différent dans l'une et dans l'autre ; la rareté plus grande du facteur commun détermine le degré d'exploitation du facteur différent. Dans le cadre de ces données, qui permettent d'établir des taux de substitution entre la dépense de facteur commun et le produit obtenu, le théorème répond à la question posée.

La loi du coût comparatif est indépendante de la théorie classique de la valeur, tout comme l'est la loi des rendements à laquelle elle ressemble par le raisonnement. Dans les deux cas nous pouvons nous contenter de comparer seulement l'apport matériel et le résultat matériel. Pour la loi des rendements nous comparons la quantité produite d'une même denrée. Pour la loi des coûts comparatifs nous comparons la quantité de deux denrées différentes. Une telle comparaison est possible parce que nous supposons que pour la production de chacune, à part un seul facteur spécifique, ne sont requis que des facteurs non spécifiques de même nature.

Certains critiques reprochent à la loi du coût comparatif de simplifier ainsi son hypothèse de raisonnement. Ils croient que la théorie moderne de la valeur appellerait une reformulation de la loi en accord avec les principes de la valeur subjective. Seule une telle formulation pourrait fournir une démonstration véritablement concluante. Néanmoins, ils ne veulent pas calculer en termes de monnaie. Ils préfèrent recourir à ces méthodes d'analyse d'utilité qu'ils considèrent comme un moyen de faire des

calculs de valeur en termes d'utilité. La suite de notre investigation montrera que ces tentatives pour éliminer du calcul économique les termes monétaires sont illusoires. Leurs postulats fondamentaux sont insoutenables et contradictoires, et toutes les formules qui en sont tirées sont fausses. Aucune méthode de calcul économique n'existe en dehors de celle basée sur des prix en monnaie tels que les détermine le marché[1].

La signification des hypothèses simples servant de base à la loi du coût comparatif n'est pas précisément, pour les économistes modernes, ce qu'elle était pour les économistes classiques. Certains membres de l'école classique les considéraient comme le point de départ d'une théorie de la valeur dans le commerce international. Nous savons maintenant qu'ils se trompaient sur ce point. D'ailleurs, nous comprenons qu'en ce qui concerne la détermination de la valeur et des prix, il n'y a pas de différence entre le commerce intérieur et extérieur. Ce qui amène les gens à distinguer entre le marché national et les marchés étrangers n'est qu'une différence dans les données, à savoir, quant aux conditions institutionnelles diverses qui restreignent la mobilité des facteurs de production et des denrées.

Si nous ne voulons pas traiter de la loi du coût comparatif dans l'hypothèse simplifiée adoptée par Ricardo, nous devons employer ouvertement le calcul en monnaie. Nous ne devons pas céder à l'illusion qu'une comparaison entre des apports de facteurs de production de natures différentes et des productions résultantes d'articles différents puisse être effectuée sans l'aide du calcul en monnaie. Si nous prenons le cas du chirurgien et de son employé, il nous faut dire ceci. Si le chirurgien peut employer son temps de travail limité à exécuter des opérations pour lesquelles il touche 50 dollars par heure, il est de son intérêt d'employer un travailleur manuel à l'entretien de ses instruments et de lui payer 2 dollars de l'heure, bien que cet homme mette 3 heures à finir ce que le chirurgien pourrait faire en une heure. En comparant la situation de deux pays nous devons dire : si les conditions sont telles qu'en Angleterre la production de 1 unité de chacune des deux denrées a et b nécessite l'apport de 1 journée de travail d'une même catégorie de main-d'œuvre, alors qu'en Inde avec le même investissement de capital il faille 2 jours pour a et 3 jours pour b ; et si les capitaux, de même que a et b, peuvent circuler librement d'Angleterre en Inde et vice versa, alors que la main-d'œuvre n'est pas déplaçable, il en résulte que les taux de salaires pour produire a en Inde tendront vers 50 % du taux en Angleterre, et vers 33 1/3 % dans la production de b. Si le taux anglais est de 6 shillings, les taux indiens équivaudraient à 3 shillings pour la production de a et 2 shillings pour celle de b. Une telle différence dans la rémunération de travaux de même nature ne peut durer si la main-d'œuvre est mobile sur le marché indien du travail. Les ouvriers passeraient de la production de b à celle de a ; leur migration tendrait à abaisser la rémunération dans l'industrie a et à la relever dans l'industrie b. Finalement, les taux indiens s'égaliseraient entre les deux industries. La production de a tendrait à se développer et à supplanter la concurrence anglaise. D'autre part, la production de b cesserait d'être rentable en Inde et devrait y disparaître alors qu'elle s'étendrait en Angleterre. Le même raisonnement est valable si nous supposons que la différence dans les conditions de production réside aussi, ou uniquement, dans le montant de capitaux qu'il faut investir.

Il a été affirmé que la loi de Ricardo était valable seulement pour son époque et qu'elle n'est d'aucune utilité pour la nôtre qui présente des conditions autres. Ricardo voyait la différence entre le commerce intérieur et le commerce étranger, dans des

[1] Voir ci-après pp. 167 à 174.

différences de mobilité des capitaux et de la main-d'œuvre. Si l'on suppose que le capital, la main-d'œuvre et les produits circulent librement, alors il n'existe de différence entre le commerce régional et interrégional que dans la mesure où le coût de transport entre en jeu. Alors il est superflu de développer une théorie du commerce international, distincte de celle du commerce intérieur. Le capital et le travail sont répartis à la surface de la terre suivant les conditions plus ou moins favorables offertes à la production par les diverses régions. Il y a des zones plus densément peuplées et mieux équipées en capitaux ; il en est d'autres moins peuplées et moins pourvues de capital. Il règne sur la planète entière une tendance à l'égalisation des taux de rémunération pour une même espèce de travail.

Toutefois, Ricardo part de l'hypothèse qu'il n'y a mobilité du capital et de la main-d'œuvre qu'à l'intérieur de chaque pays, non entre les divers pays. Il soulève la question de savoir quelles sont les conséquences de la libre circulation des produits dans ces conditions-là. (S'il n'y a pas non plus de mobilité des produits, alors chaque pays est économiquement isolé, autarcique, et il n'y a pas de commerce international du tout.) La théorie du coût comparatif répond à cette question. Or, l'hypothèse de Ricardo est restée valable, en gros, pour son époque. Par la suite, dans le courant du XIX^{e} siècle, la situation a changé. L'immobilité du capital et du travail céda du terrain ; les déplacements internationaux de capitaux et de main-d'œuvre devinrent de plus en plus fréquents. Puis vint une réaction. Aujourd'hui capitaux et main-d'œuvre sont de nouveau entravés dans leur mobilité. La réalité correspond de nouveau aux hypothèses ricardiennes.

Néanmoins, les enseignements de la théorie classique du commerce interrégional sont hors d'atteinte de variations quelconques des données institutionnelles. Ils nous mettent à même d'étudier les problèmes impliqués, dans n'importe quelle situation imaginable.

5. Les effets de la division du travail

La division du travail est le résultat de la réaction consciente de l'homme à la multiplicité des conditions naturelles. D'autre part, elle est elle-même un facteur de nouvelles différenciations. Elle assigne aux diverses aires géographiques des fonctions spécifiques dans l'ensemble ramifié des processus de production. Elle fait des unes des zones urbaines, d'autres des régions rurales ; elle localise les diverses branches d'activités manufacturières, minières et rurales, en des endroits différents. Plus important cependant est le fait qu'elle intensifie l'inégalité innée des hommes. L'entraînement, la pratique de tâches spécifiques ajustent mieux les individus aux exigences de leur activité ; les hommes développent certaines de leurs facultés originelles et en laissent d'autres s'émousser. Des types vocationnels apparaissent, les gens deviennent des spécialistes.

La division du travail dissèque les divers processus de production en tâches minuscules, dont beaucoup peuvent être accomplies par des procédés mécaniques. C'est cela qui a rendu possible l'emploi des machines, et entraîné les stupéfiantes améliorations dans les méthodes techniques de production. La mécanisation est le fruit de la division du travail, sa réussite la plus féconde, et non pas son motif et sa source première. La machinerie spécialisée, mue par l'énergie, n'a pu être mise en œuvre que dans un milieu de vie caractérisé par la division du travail. Chaque pas en avant sur la route vers l'utilisation de machines plus spécialisées, plus raffinées et plus productives, exige une spécialisation plus poussée des tâches.

6. L'individu au sein de la société

Lorsque la praxéologie parle de l'individu isolé, agissant pour son propre compte et indépendant de ses semblables humains, elle le fait en vue d'une meilleure compréhension des problèmes de coopération sociale. Nous n'affirmons pas que de tels êtres humains, isolés, autarciques, aient jamais vécu ni que la phase sociale de l'histoire humaine ait été précédée par une ère où les individus indépendants auraient rôdé comme des animaux en quête de nourriture. L'humanisation biologique des ancêtres non humains de l'homme et l'apparition des liens sociaux primitifs se réalisèrent dans un même processus. L'homme est apparu sur la scène des événements planétaires comme un animal social. L'homme isolé et asocial est une construction factice.

Considérée du point de vue de l'individu, la société est le grand moyen pour atteindre toutes ses fins. La préservation de la société est une condition essentielle de n'importe quel plan qu'un individu puisse désirer réaliser, par quelque action que ce soit. Même le délinquant réfractaire qui ne peut ajuster sa conduite aux exigences de la vie dans un système social de coopération, n'entend se passer d'aucun des avantages qui découlent de la division du travail. Il ne vise pas consciemment à la destruction de la société. Il veut mettre la main sur une portion de la richesse produite ensemble, plus grande que celle que lui assigne l'ordre social. Il se trouverait fort déconfit si le comportement antisocial se répandait universellement, entraînant comme résultat inévitable le retour à l'indigence primitive.

Il est illusoire de soutenir que les individus, en renonçant aux prétendus bienfaits d'un chimérique état de nature pour entrer en société, ont abandonné certains avantages et ont, en équité, un titre à être indemnisés pour ce qu'ils ont perdu. L'idée que quelqu'un aurait pu vivre mieux dans un état asocial du genre humain, et qu'il est lésé par l'existence même de la société, est une idée absurde. Grâce à la productivité supérieure de la coopération sociale, l'espèce humaine s'est multipliée loin au-delà de la marge de subsistance offerte par la situation régnante dans les époques où le degré de division du travail était rudimentaire. Tout homme jouit d'un niveau de vie beaucoup plus élevé que celui de ses sauvages ancêtres. La condition naturelle de l'homme, c'est une pauvreté et une insécurité extrêmes. C'est du radotage romantique, que de déplorer la disparition des jours heureux de la barbarie primitive. S'ils avaient vécu à l'état sauvage, ces protestataires n'auraient pas atteint l'âge adulte, ou s'ils l'avaient atteint auraient été privés des possibilités et des agréments fournis par la civilisation. Jean-Jacques Rousseau et Frederick Engels, s'ils avaient vécu dans l'état primitif qu'ils décrivent avec un regret nostalgique, n'auraient pas joui du loisir dispensable à leurs études et à la rédaction de leurs livres.

L'un des privilèges que la société procure à l'individu est celui de vivre en dépit de la maladie ou de l'infirmité. Des animaux malades sont condamnés. Leur faiblesse les entrave dans leurs tentatives de trouver de la nourriture ou de repousser l'agression d'autres animaux. Des sauvages sourds, myopes ou estropiés doivent périr. Mais des infirmités de ce genre ne privent pas un homme de toute chance de s'adapter à la vie en société. La majorité de nos contemporains sont affligés de déficiences corporelles que la biologie considère comme pathologiques. Notre civilisation est dans une large mesure l'œuvre de tels hommes. Les forces d'élimination de la sélection naturelle sont grandement amoindries dans la situation que crée la société. Ce qui fait dire à certains que la civilisation tend à atrophier les qualités héréditaires des membres de la société.

De tels jugements ont un sens pour qui considère le genre humain avec les yeux d'un éleveur qui voudrait produire une race d'hommes dotés de certaines

caractéristiques. Mais la société n'est pas un haras fonctionnant en vue de produire un type défini d'êtres humains. Il n'y a pas de critère « naturel » qui permette d'établir ce qui est désirable ou non dans l'évolution biologique de l'homme. Toute référence que l'on peut choisir est arbitraire, purement subjective, en bref un jugement de valeur. Les termes d'amélioration raciale ou de dégénérescence raciale n'ont aucun sens si elles ne se fondent sur certains plans pour l'avenir de l'humanité.

Il est vrai que l'homme civilisé est adapté à la vie en société, et non pas à celle d'un chasseur dans des forêts vierges.

La fable de la communauté mystique

La théorie praxéologique de la société est prise à partie par la fable de la communion mystique.

La société, affirment les tenants de cette doctrine, n'est pas le produit de l'action intentionnelle de l'homme ; elle n'est pas coopération et division des tâches. Elle a ses racines dans des profondeurs insondables, elle vient d'une aspiration intrinsèque à la nature essentielle de l'homme. Elle est, d'après un groupe, fécondation par l'Esprit qui est Réalité Divine, et participation, en vertu d'une unio mystica, à la puissance et à l'amour de Dieu. Un autre groupe considère la société comme un phénomène biologique ; c'est l'œuvre de la voix du sang, le lien unissant les descendants d'ancêtres communs avec ces ancêtres et entre eux, et l'harmonie mystique entre le laboureur et le sol qu'il cultive.

Que des phénomènes psychiques de ce genre soient effectivement ressentis, est vrai. Il y a des gens qui éprouvent l'union mystique et qui placent cette expérience au-dessus de tout ; et il y a des gens qui sont convaincus qu'ils entendent la voix du sang et qu'ils sentent avec le cœur et l'âme le parfum unique de la terre aimée de leur pays. L'expérience mystique et le ravissement extatique sont des faits que la psychologie doit considérer comme réels, au même titre que n'importe quel phénomène psychique. L'erreur des doctrines de communion ne consiste pas dans leur assertion que de tels phénomènes ont lieu, mais dans leur idée que ce sont des faits primordiaux non susceptibles d'examen rationnel.

La voix du sang qui attire le père vers son enfant n'était pas entendue par ces sauvages qui ne connaissaient pas la relation entre la cohabitation et la grossesse. Aujourd'hui, comme cette relation est connue de tous, un homme qui a toute confiance dans la fidélité de sa femme peut l'entendre. Mais s'il y a des doutes sur la fidélité de l'épouse, la voix du sang ne sert à rien. Personne ne s'est jamais risqué à affirmer que les doutes concernant la paternité peuvent être résolus par la voix du sang. Une mère qui a constamment veillé sur son enfant depuis sa naissance peut entendre la voix du sang. Si elle perd le contact de l'enfant à une date précoce, elle peut plus tard l'identifier grâce à des détails corporels, par exemple ces taches cutanées et cicatrices qui furent à la mode chez les romanciers. Mais le sang reste muet si de telles observations et les conclusions qu'on en tire ne le font pas parler. La voix du sang, affirment les racistes allemands, unit mystérieusement tous les membres du peuple allemand. Mais l'anthropologie révèle le fait que la nation allemande est un mélange des descendants de diverses races, sous-races et rameaux, et non pas un tronc homogène issu d'ancêtres communs. Le Slave récemment germanisé qui n'a que depuis peu changé son patronyme en un nom à consonance germanique, croit être substantiellement rattaché à tous les Allemands. Mais il ne ressent pas une semblable impulsion intérieure qui le fasse rejoindre les rangs de ses frères ou cousins restés tchèques ou polonais.

La voix du sang n'est pas un phénomène original et primordial. Cela est suscité par des considérations rationnelles. Parce qu'un homme croit qu'il est rattaché à d'autres par une ascendance commune, il nourrit envers eux ces sentiments que décrit poétiquement l'expression « voix du sang ».

La même chose est vraie de l'extase religieuse et de la mystique du sol national. L'union mystique du pieux croyant est conditionnée par la familiarité avec les enseignements fondamentaux de sa religion. Seul un homme qui a été instruit de la Grandeur et de la Gloire de Dieu peut expérimenter l'union directe avec Lui. La mystique du sol national est liée au développement d'idées géopolitiques définies. Ainsi il peut arriver que des habitants de la plaine ou du littoral maritime englobent, dans l'image du sol auquel ils s'affirment unis avec ferveur, également des districts montagneux avec lesquels ils ne sont pas familiers, et aux conditions de vie desquels ils ne pourraient se faire — simplement parce que ce territoire appartient au corps politique dont ils sont membres, ou voudraient être membres. D'autre part, ils s'abstiennent souvent d'inclure dans cette image du sol national dont ils prétendent entendre la voix, des régions voisines de structure géographique toute semblable à celle de leur propre pays, si ces régions se trouvent appartenir à une nation étrangère.

Les divers membres d'une nation ou d'un groupe linguistique et les agglomérats qu'ils forment ne sont pas toujours unis par l'amitié et le bon vouloir. L'histoire de chaque nation est un répertoire d'antipathies réciproques et même de haines entre ses subdivisions. Pensez aux Anglais et aux Ecossais, aux Yankees et aux Sudistes, aux Prussiens et aux Bavarois. Ce furent des idéologies qui surmontèrent ces animosités et inspirèrent à tous les membres d'une nation ou d'un groupe linguistique ces sentiments de communauté et d'appartenance mutuelle, que les nationalistes d'aujourd'hui considèrent comme un phénomène naturel et originel.

L'attraction mutuelle entre mâle et femelle est inhérente à la nature animale de l'homme, et indépendante de toute réflexion et théorisation. Il est admissible qu'on la qualifie d'originaire, végétative, instinctive, ou mystérieuse ; il n'y a aucun mal dans l'affirmation métaphorique qu'elle fait de deux êtres un seul. Nous pouvons la nommer une communion mystique de deux corps, une communauté. Néanmoins, ni la cohabitation, ni ce qui la précède et la suit, n'engendre la coopération sociale et les modes sociaux de la vie. Les animaux aussi se joignent en couples, mais ils n'ont pas élaboré de relations sociales. La vie de famille n'est pas simplement un produit des rapports sexuels. Il n'est en aucune façon naturel et nécessaire que parents et enfants vivent ensemble comme ils le font dans la famille. La relation de couple ne résulte pas nécessairement en une organisation familiale. La famille humaine est un résultat de la pensée, du projet, de l'action. Voilà le fait qui la distingue radicalement de ces groupes animaux que nous appelons par analogie des familles animales.

L'expérience mystique de communion ou communauté n'est pas la source des relations sociales, mais leur produit.

La contrepartie de la fable de la communion mystique est la fable de la répulsion naturelle et originelle entre races ou nations. L'on prétend qu'un instinct apprend à l'homme à distinguer les congénères des étrangers et à détester ces derniers. Les descendants des races nobles ont en abomination le contact des races inférieures. Pour réfuter cette assertion, il suffit de mentionner le fait du mélange racial. Comme il n'y a actuellement en Europe aucun groupe de pure filiation, force est de conclure qu'entre les membres de diverses souches qui s'établirent jadis dans ce continent, il y a eu attraction sexuelle et non pas répulsion. Des millions de mulâtres et autres sang-mêlé sont la preuve vivante de la fausseté de l'assertion selon laquelle il existe une répulsion naturelle entre les diverses races.

Comme le sens mystique de communion, la haine raciale n'est pas un phénomène naturel congénital à l'homme. C'est un produit d'idéologies. Mais même s'il existait quelque chose comme une haine naturelle et innée entre les diverses races, cela ne rendrait pas futile la coopération sociale, et n'invaliderait pas la théorie de l'association de Ricardo. La coopération sociale n'a rien à voir avec l'amour personnel ou avec un commandement général de nous aimer les uns les autres. Les gens ne coopèrent pas dans un cadre de division des tâches parce qu'ils s'aiment ou devraient s'aimer les uns les autres. Ils coopèrent parce que cela sert mieux leur intérêt propre. Ce n'est ni l'amour, ni la charité, ni aucun autre sentiment de sympathie, mais l'égoïsme bien compris qui a été le mobile originel par lequel l'homme a été poussé à s'ajuster aux exigences de la société, à respecter les droits et libertés de ses semblables et à substituer la collaboration pacifique à l'inimitié et au conflit.

7. La grande société

Toute relation interhumaine n'est pas forcément une relation sociale. Lorsque des groupes d'hommes se ruent les uns contre les autres dans une guerre de complète extermination, lorsque des hommes combattent contre des hommes aussi impitoyablement qu'ils écrasent des animaux ou des plantes nuisibles, il y a, entre les parties au combat, effet réciproque et relation mutuelle, mais non pas société. Société veut dire action conjointe et coopération, où chaque participant voit le succès du partenaire comme un moyen d'arriver au sien propre.

Les luttes dans lesquelles les hordes et tribus primitives se combattaient pour des points d'eau, des terrains de chasse et de pêche, des pâturages et du butin, étaient d'impitoyables guerres d'annihilation. C'étaient des guerres totales. De même au XIX[e] siècle les premières rencontres des Européens avec les aborigènes de territoires récemment devenus accessibles. Mais déjà à l'ère primitive, longtemps avant celle sur laquelle nous renseignent les documents historiques, une autre sorte de procédure commença à se développer. Les gens préservèrent même dans la guerre quelques rudiments de relations sociales précédemment établies ; lorsqu'ils combattirent des peuples avec lesquels ils n'avaient jamais eu de contacts antérieurement, ils commencèrent à prendre en considération l'idée qu'entre des êtres humains, malgré leur inimitié du moment, un arrangement ultérieur et une coopération sont possibles. Les guerres étaient livrées pour nuire à l'ennemi ; mais les hostilités n'étaient plus impitoyables et sans quartier au sens plein de ces expressions. Les belligérants commencèrent à respecter certaines limites qui, dans la lutte contre des hommes — par opposition à la lutte contre les bêtes sauvages — ne devraient pas être franchies. Au-dessus de la haine implacable, de la frénésie de destruction et d'annihilation, un élément de société commença à prévaloir. L'idée se fit jour, que tout adversaire humain devrait être considéré comme un partenaire virtuel dans une coopération future, et que ce fait ne devrait pas être négligé dans la conduite des opérations militaires. La guerre ne fut plus considérée comme l'état normal des relations interhumaines. Les gens reconnaissaient que la coopération pacifique est le meilleur instrument de lutte pour la survie biologique. Nous pouvons même dire que, dès que des gens comprirent qu'il est plus avantageux de réduire les vaincus en esclavage, que de les tuer, les guerriers, alors même qu'ils combattaient, donnèrent une pensée à ce qui viendrait après, la paix. La réduction en esclavage fut, en gros, une étape préliminaire vers la coopération.

L'ascendant croissant de l'idée que, même dans la guerre, il n'est pas admissible de considérer n'importe quel acte comme licite, qu'il y a des actes de guerre légitimes

et d'autres non, qu'il existe des lois — c'est-à-dire des relations de société par-dessus toutes les nations, même celles qui se combattent momentanément — cet ascendant a finalement établi la Grande Société englobant tous les hommes et toutes les nations. Les sociétés des diverses régions furent fondues en une unique Société du monde habité.

Les belligérants qui ne font pas la guerre sauvagement, comme des bêtes, mais suivant des règles de conduite de la guerre vis-à-vis de l'homme et de la société, renoncent à employer certaines méthodes de destruction afin d'obtenir les mêmes concessions de leurs adversaires. Dans la mesure où de telles règles sont observées, il existe entre les parties combattantes des relations de société. Les actes d'hostilité eux-mêmes ne sont pas seulement a-sociaux mais antisociaux. Il n'est pas adroit de définir le terme « relations sociales » d'une manière qui y comprenne les actions visant à anéantir d'autres gens ou à faire avorter leurs activités[1]. Là où les seules relations entre des hommes tendent à leur mutuel détriment, il n'y a ni société ni relations sociales.

La société n'est pas seulement interaction. Il y a interaction — influence réciproque — entre toutes les parties de l'univers : entre le loup et le mouton qu'il dévore ; entre le microbe et l'homme qu'il fait mourir ; entre la pierre qui tombe et la chose sur laquelle elle tombe. La société, d'autre part, implique toujours des hommes coopérant avec d'autres hommes de sorte que tous les partenaires atteignent leurs buts respectifs.

8. L'instinct d'agression et de destruction

L'on a soutenu que l'homme est une bête de proie que ses instincts naturels et innés poussent à combattre, tuer et détruire. La civilisation, en créant un laxisme humanitaire contre nature qui rend l'homme étranger à son animalité originelle, a tenté de tarir ces impulsions et appétits. Elle a fait de l'homme civilisé un gringalet décadent qui a honte de sa nature animale, et tire gloire de sa dépravation qu'il qualifie de véritable humanité. Pour arrêter cette dégénérescence de l'espèce humaine, il faut absolument libérer l'homme des influences pernicieuses de la civilisation. Car la civilisation n'est rien d'autre qu'une ruse inventée par les hommes inférieurs. Cette valetaille est trop faible pour affronter les vigoureux héros, trop lâche pour supporter le châtiment mérité de l'anéantissement, trop paresseuse et insolente pour servir d'esclaves aux maîtres. C'est pourquoi elle a eu recours au piège d'un artifice. Elle a mis la tête en bas l'échelle perpétuelle des valeurs fixée dans l'absolu par les lois immuables de l'univers ; elle a propagé une moralité qui appelle vertu sa propre infériorité, et vice la prééminence des nobles héros. La rébellion morale des esclaves doit être annulée par une remise en ordre inverse de toutes les valeurs. L'éthique des esclaves, ce honteux produit de la rancune des avortons, doit être entièrement rejetée ; l'éthique des forts ou, à proprement parler, la suppression totale des inhibitions éthiques doit en prendre la place. L'homme doit devenir un digne descendant de ses ancêtres, les nobles animaux sauvages des temps anciens.

L'on appelle ordinairement ces doctrines darwinisme social ou sociologique. Nous n'avons pas à décider ici si oui ou non cette appellation est appropriée. À tout le moins, il est erroné d'accoler les épithètes évolutionniste et biologique à des thèses qui méprisent avec désinvolture la totalité de l'histoire de l'humanité depuis la lointaine époque où l'homme commença à s'élever au-dessus de l'existence purement

[1] C'est ce que fait la terminologie employée par Leopold von Wiese, *Allgemeine Soziologie*, Munich, 1924, I, pp. 10 et suiv.

animale de ses ancêtres hominiens, en qualifiant cette histoire de marche continue vers la dégénérescence et la décrépitude. La biologie ne fournit aucun critère pour évaluer les changements intervenant dans les êtres vivants, autre que la réponse à cette question : ces changements ont-ils ou non accompli un ajustement des individus aux conditions de leur milieu, améliorant ainsi leurs chances dans l'effort de survivre. C'est un fait que la civilisation, lorsqu'on la juge de ce point de vue, doit être considérée comme un bien et non comme un mal. Elle a rendu l'homme capable de tenir bon dans la lutte contre tous les autres êtres vivants, que ce soient les grands rapaces ou les microbes encore plus pernicieux ; elle a multiplié les moyens de subsistance de l'homme ; elle a augmenté la taille moyenne de l'homme, elle l'a rendu plus agile, plus adaptable, elle a allongé sa durée moyenne de vie ; elle lui a donné la maîtrise incontestée de la terre ; elle a multiplié les chiffres de population et porté le niveau de vie à une hauteur inimaginable pour les frustes habitants des cavernes de l'ère préhistorique. Il est vrai que cette évolution a bloqué le développement de certains dons et aptitudes qui furent jadis utiles dans la lutte pour la vie, et ont cessé de l'être dans des conditions nouvelles. D'autre part, elle a développé d'autres facultés et d'autres habiletés qui sont indispensables dans l'existence au sein de la société. Néanmoins, une vue biologique et évolutionniste ne doit pas prendre à la légère de tels changements. Pour l'homme primitif, des poings durs et de la pugnacité furent aussi utiles que le sont pour l'homme moderne l'aptitude à se servir intelligemment de l'arithmétique et de l'orthographe. Il est tout à fait arbitraire, et assurément contraire à tout critère biologique, d'appeler naturelles les seules caractéristiques qui étaient utiles à l'homme primitif, et de les tenir pour seules adéquates à la nature humaine en condamnant au contraire les talents et compétences d'urgente nécessité pour l'homme civilisé, comme autant de marques de dégénérescence et de dégradation biologique. Recommander à l'homme de revenir aux aspects physiques et intellectuels de ses ancêtres préhistoriques n'est pas plus raisonnable que lui demander de renoncer à la marche en position verticale, et de redévelopper ses vertèbres caudales.

Il vaut la peine de remarquer que les hommes qui se sont distingués en vantant la prééminence des impulsions sauvages de nos barbares aïeux étaient si fragiles que leur corps n'aurait pas répondu aux conditions requises pour « vivre dangereusement ». Nietzsche, même avant son effondrement mental, était si maladif que le seul climat qu'il pût supporter était celui de la vallée de l'Engadine et de quelques districts italiens. Il n'aurait pas eu l'occasion d'accomplir son œuvre si, la société civilisée n'avait protégé ses nerfs délicats contre la rudesse de la vie. Les apôtres de la violence ont écrit leurs livres à l'abri de cette même « sécurité bourgeoise » qu'ils raillaient et dénonçaient. Ils furent libres de publier leurs sermons incendiaires parce que le libéralisme qu'ils méprisaient sauvegardait la liberté de la presse. Ils eussent été bien marris de devoir renoncer aux avantages de la civilisation décriée par leur philosophie. Quel spectacle, de voir le timide écrivain qu'était Georges Sorel pousser son éloge de la violence jusqu'à blâmer le système moderne d'éducation parce qu'il affaiblit les tendances innées de l'homme vers la violence ! [1]

L'on peut admettre que dans l'homme primitif, la propension à tuer et à détruire, le penchant à la cruauté, étaient innés. Nous pouvons aussi supposer que, dans les conditions de ces temps reculés, la tendance à l'agression et au meurtre ait été favorable à la conservation de la vie. L'homme fut jadis une bête brutale (ne cherchons pas si l'homme préhistorique était carnivore ou herbivore.) Mais il ne faut

[1] Georges Sorel, *Réflexions sur la violence*, 3e éd., Paris, 1912, p. 269.

pas oublier que physiquement c'était un animal faible ; il n'aurait pu tenir devant les grandes bêtes de proie s'il n'avait été pourvu d'une arme particulière, la raison. Le fait que l'homme soit un être raisonnable, que par conséquent il n'obéisse pas sans inhibitions à toute impulsion, mais qu'il dispose sa conduite suivant une délibération raisonnée, ne doit pas être considéré comme non naturel d'un point de vue zoologique. Se conduire rationnellement signifie que l'homme, confronté au fait qu'il ne peut satisfaire tous ses désirs, impulsions et appétits, renonce à satisfaire ceux qu'il considère comme les moins urgents. Pour ne pas compromettre le fonctionnement de la coopération sociale, l'homme est forcé de s'abstenir de satisfaire ceux d'entre ses désirs, dont la satisfaction entraverait l'établissement des institutions de la société. Il ne fait aucun doute que cette renonciation soit pénible. Néanmoins, l'homme a fait son choix. Il a renoncé à satisfaire certains désirs parce que c'était incompatible avec vivre en Société ; et il a donné la priorité à la satisfaction de ceux d'entre ses désirs qui ne peuvent être satisfaits que dans un système de division du travail, ou qui peuvent ainsi être satisfaits avec plus d'abondance. Il s'est engagé sur la voie qui conduit à la civilisation, à la coopération sociale, et à la prospérité.

Cette décision n'est ni irrévocable ni finale. Le choix fait par les pères n'entame pas la liberté qu'ont les fils de choisir. Ils peuvent renverser ce qui était résolu. Chaque jour, ils peuvent procéder à l'inversion des valeurs et préférer la barbarie à la civilisation, ou, dans le langage de certains auteurs, l'âme à l'intellect, les mythes à la raison, et la violence à la paix. Mais ils doivent choisir. Il est impossible d'avoir ensemble des choses incompatibles.

La science, du point de vue de sa neutralité quant aux valeurs, ne blâme pas les propagandistes d'une doctrine de violence parce qu'ils font l'éloge de la frénésie de meurtre et des plaisirs déments du sadisme. Les jugements de valeur sont subjectifs, et la société libérale reconnaît à tout le monde le droit d'exprimer ses sentiments librement. La civilisation n'a pas extirpé le penchant originel à l'agression, le goût du sang et la cruauté qui caractérisaient l'homme primitif. Dans bien des hommes civilisés ils sommeillent, et font irruption aussitôt que cèdent les barrières posées par la civilisation. Que l'on se rappelle les indicibles horreurs des camps de concentration nazis. Les journaux rapportent sans cesse des crimes abominables manifestant les poussées latentes vers la bestialité. Les romans et films les plus populaires sont ceux où il y a du sang versé et des actes de violence. Les combats de coqs et courses de taureaux attirent de grandes foules.

Si un auteur dit : « La racaille a soif de sang, et moi avec elle », il peut être dans le vrai, autant que lorsqu'il affirme que l'homme primitif prenait aussi plaisir à tuer. Mais il a tort s'il passe sous silence le fait que satisfaire de tels désirs sadiques porte atteinte à l'existence de la société ; ou s'il affirme que la « vraie » civilisation ou la « bonne » société sont l'œuvre de gens qui se livrent sans inquiétude à leur passion pour la violence, le meurtre et la cruauté ; s'il soutient que la répression des tendances à la brutalité compromet l'évolution du genre humain, et qu'en remplaçant l'humanitarisme par la barbarie l'on sauverait l'homme de la dégénérescence. La division sociale du travail et la coopération sociale reposent sur le règlement des oppositions par voie de conciliation. Ce n'est pas la guerre, comme disait Héraclite, mais la paix qui est la source de toutes les relations sociales. En l'homme il y a d'autres désirs innés que la soif de sang. S'il veut satisfaire ces autres désirs, il doit renoncer à celui de tuer. Celui qui veut conserver la vie et la santé le plus longtemps possible, doit comprendre que respecter la vie et la santé d'autrui est un meilleur moyen d'atteindre son objectif, que le mode de conduite opposé. L'on peut trouver cet état de choses regrettable. Mais de tels regrets ne changent rien aux réalités concrètes.

Il est vain de contester une telle affirmation en évoquant l'irrationnel. Tous les mobiles instinctifs défient l'examen par la raison, parce que la raison ne traite que des moyens pour atteindre les fins recherchées, et non pas les fins ultimes. Mais ce qui distingue l'homme des autres animaux, c'est précisément qu'il ne cède pas sans quelque vouloir de sa part à une poussée instinctive. L'homme se sert de la raison afin de choisir entre les satisfactions incompatibles de désirs opposés.

L'on ne doit pas dire aux masses : « Assouvissez votre désir de meurtre, c'est authentiquement humain et c'est ce qui sert le mieux votre bien-être. » L'on doit leur dire : « Si vous cédez à votre désir de sang, il vous faut renoncer à beaucoup d'autres désirs. Vous voulez manger, boire, vivre dans de belles maisons, vous vêtir, et mille autres choses que seule la société peut fournir. Vous ne pouvez tout avoir, il vous faut choisir. Vivre dangereusement et la frénésie sadique peuvent vous plaire, mais ce sont choses incompatibles avec la sécurité et l'abondance dont vous ne voulez pas non plus vous passer. »

La praxéologie, en tant que science, ne peut empiéter sur le droit de l'individu, de choisir et d'agir. Les décisions finales sont aux mains des hommes quand ils agissent, non aux mains des théoriciens. L'apport de la science à la vie et à l'action ne consiste pas à établir des jugements de valeur, mais à élucider les conditions dans lesquelles l'homme doit agir, ainsi que les effets des divers modes de son action. Elle met à la disposition de l'homme acteur toute l'information qui lui est nécessaire pour faire ses choix en pleine connaissance de leurs conséquences. Elle prépare, pour ainsi dire, une estimation du coût et du rendement. Elle faillirait à sa tâche si elle omettait dans ce constat l'un des termes qui pourraient influer sur les choix et décisions des gens.

Fausses interprétations de la science naturelle, spécialement du darwinisme

Certains adversaires du libéralisme, aujourd'hui, qu'ils soient de la variété de droite ou de gauche, appuient leurs thèses sur des interprétations fautives des acquisitions de la biologie moderne.

1. *Les hommes sont inégaux*. — Le libéralisme du XVIII^e^ siècle et de même l'égalitarisme contemporain partent de « la vérité évidente » que « tous les hommes sont créés égaux, et qu'ils sont dotés par leur Créateur de certains droits inaliénables ». Pourtant, disent les porte-parole d'une philosophie biologique de la société, la science naturelle a démontré de façon irréfutable que les hommes sont différents. Il n'y a point place, dans le cadre d'une observation expérimentale des phénomènes naturels, pour un concept tel que des droits naturels. La nature n'a ni sensation ni sentiment touchant la vie et le bonheur d'un être quelconque. La nature est inflexible nécessité, régularité d'airain. C'est songe creux métaphysique que de lier la notion vague et fuyante de liberté, avec les lois absolues et immuables de l'ordre cosmique. Ainsi l'idée fondamentale du libéralisme n'est qu'un masque sur une erreur.

Or il est exact que le mouvement libéral et démocratique des XVIII^e^ et XIX^e^ siècles tira une grande partie de sa force de la théorie de la loi naturelle et des droits innés et imprescriptibles de l'individu. Ces idées, développées tout d'abord par la philosophie antique et par la théologie juive, imprégnèrent la pensée chrétienne. Certaines sectes anti-catholiques en firent le point focal de leurs programmes politiques. Une longue lignée de philosophes éminents les étoffèrent. Elles devinrent populaires et constituèrent le plus puissant moteur de l'évolution vers la démocratie. Elles ont encore leurs adeptes aujourd'hui. Leurs partisans ne sont pas embarrassés par le fait incontestable que Dieu ou la nature n'aient pas créés les hommes égaux puisque beaucoup viennent

au monde pleins de santé et de vitalité tandis que d'autres sont estropiés et difformes. Pour eux, toutes les différences entre les hommes sont dues à l'éducation, à la chance et aux institutions sociales.

Mais les thèses de la philosophie utilitarienne et de l'économie classique n'ont absolument rien à voir avec la doctrine du droit naturel. Pour elles le seul point qui compte est l'utilité sociale. Elles recommandent un gouvernement populaire, la propriété privée, la tolérance et la liberté non parce que cela est naturel et juste, mais parce que cela est bénéfique. Le cœur de la philosophie de Ricardo est la démonstration que la coopération sociale et la division du travail entre d'une part les hommes qui sont à tous égards plus doués et efficaces, et d'autre part les hommes qui sont à tous égards moins doués et efficaces profitent à la fois à l'un et l'autre groupe. Bentham, l'extrémiste, clamait : « Droits naturels, c'est un non-sens pur et simple ; droits naturels et imprescriptibles, un non-sens rhétorique »[1]. Pour lui, « le seul objet du gouvernement devrait être le plus grand bonheur du plus grand nombre possible de membres de la communauté »[2]. En conséquence, en explorant ce qui doit être de droit, il ne se soucie pas d'idées préconçues concernant les plans et intentions de Dieu ou de la nature, pour toujours cachés aux hommes mortels ; il s'efforce de découvrir ce qui sert le mieux le développement du bien-être et du bonheur humains. Malthus montra que la nature, en limitant les moyens d'existence, n'accorde pas à quelque être vivant que ce soit un droit d'exister, et qu'en suivant aveuglément l'impulsion naturelle à proliférer, l'homme ne se serait jamais hissé au-dessus du niveau de famine. Il affirmait que la civilisation humaine et le bien-être ne pouvaient se développer que dans la mesure où l'homme apprenait à juguler ses appétits sexuels par la maîtrise morale. Les utilitariens ne combattent pas le gouvernement arbitraire et les privilèges parce qu'ils sont contraires à la loi naturelle mais parce qu'ils sont nuisibles à la prospérité. Ils recommandent l'égalité devant la loi civile, non parce que les hommes sont égaux, mais parce qu'une telle politique est avantageuse pour le bien commun. En rejetant les notions illusoires de loi naturelle et d'égalité humaine, la biologie moderne n'a fait que répéter ce que les chefs de file utilitariens du libéralisme et de la démocratie avaient enseigné d'une manière beaucoup plus persuasive. Il est évident qu'aucune doctrine biologique ne saurait jamais invalider ce que la philosophie utilitarienne dit au sujet de l'utilité sociale du gouvernement démocratique, de la propriété privée, de la liberté, et de l'égalité devant la loi.

La prépondérance actuelle de doctrines approuvant la désintégration sociale et les conflits de violence n'est pas le résultat d'une prétendue adaptation de la philosophie sociale aux acquisitions de la biologie, mais du rejet presque universel de la philosophie utilitarienne et de la théorie économique. Les gens ont substitué une idéologie d'irréconciliables conflits entre classes et entre nations, à l'idéologie « orthodoxe » de l'harmonie des intérêts bien compris — c'est-à-dire sur le long terme — de tous les individus, groupes sociaux et nations. Les hommes se combattent les uns les autres parce qu'ils sont persuadés que l'extermination et liquidation des adversaires est le seul moyen de promouvoir leur propre bien-être.

2. *Les implications sociales du darwinisme*. — La théorie de l'évolution exposée par Darwin, dit une école de darwinisme social, a clairement démontré que dans la nature il n'y a rien que l'on puisse appeler paix et respect pour la vie et le bien-être d'autrui. Dans la nature il y a toujours lutte et anéantissement implacable des faibles qui ne

[1] Bentham, *Anarchical Fallacies ; being an Examination of the Declaration of Rights issued during the French Revolution*, dans *Works* (édités par Bowring), II, 501.

[2] Bentham, *Principles of the Civil Code*, dans *Works*, I, 301.

savent se défendre eux-mêmes. Les plans du libéralisme pour une paix perpétuelle — aussi bien dans les relations intérieures qu'extérieures — sont le fruit d'un rationalisme illusoire contraire à l'ordre naturel.

Cependant, la notion de combat pour l'existence, telle que Darwin l'emprunta à Malthus et l'appliqua dans sa propre théorie, doit être comprise dans un sens métaphorique. La signification est qu'un être vivant résiste activement contre les forces qui nuisent à sa propre vie. Pour que cette résistance réussisse, elle doit être appropriée aux conditions du milieu dans lequel l'être en question doit conserver sa place. Il n'est pas forcé que ce soit une guerre d'extermination, comme dans les rapports entre l'homme et les microbes générateurs de maladies. La raison a démontré que, pour l'homme, le moyen le plus adéquat à l'amélioration de sa condition est la coopération sociale avec division du travail. Ce sont les outils par excellence de l'homme dans sa lutte pour la survie. Mais ils ne peuvent fonctionner que là où il y a la paix. Les guerres, étrangères et civiles, et les révolutions, sont nuisibles au succès de l'homme dans sa lutte pour l'existence, parce qu'elles disloquent l'appareil de la coopération sociale.

3. *La raison et le comportement rationnel, qualifiés de contre nature*. — La théologie chrétienne tenait pour viles les fonctions animales du corps humain et dépeignait « l'âme » comme quelque chose d'extérieur à tous les phénomènes biologiques. Dans une réaction excessive contre toute philosophie, certains contemporains sont enclins à dévaloriser tout ce par quoi l'homme diffère des autres animaux. À leurs yeux, la raison humaine est inférieure aux instincts et aux impulsions animales ; elle est antinaturelle et donc mauvaise. Chez eux, les termes de rationalisme et de conduite rationnelle ont une connotation d'opprobre. L'homme parfait, l'homme véritable, est un être qui obéit à ses instincts primordiaux plus qu'à sa raison.

La vérité évidente est que la raison, qui est le trait le plus caractéristique de l'homme, est elle aussi un phénomène biologique. Elle n'est ni plus ni moins naturelle que n'importe quel autre trait de l'espèce homo sapiens, tels que la station debout ou la peau sans fourrure.

Chapitre IX — Le rôle des idées

1. La raison humaine

La raison est le caractère particulier et distinctif de l'homme. Il n'y a pas lieu pour la praxéologie de soulever la question : la raison est-elle un outil approprié pour connaître la vérité ultime et absolue. Elle n'envisage la raison que pour autant qu'elle rend l'homme capable d'agir.

Tous ces objets qui sont pour l'homme le substrat de sensation, de perception et d'observation humaines passent aussi devant les sens des animaux. Mais l'homme seul a la faculté de transformer des stimuli sensoriels en observation et expérience. Et l'homme seul peut ordonner ses diverses observations et expériences en un système cohérent.

L'action est précédée par la pensée réfléchie. Penser, c'est délibérer sur l'action avant d'agir, et réfléchir après coup sur l'action passée. Penser et agir sont inséparables. Toute action est toujours fondée sur une idée définie quant à des relations causales. Celui qui pense une relation causale pense un théorème. L'action sans pensée, l'application sans la théorie ne sont pas imaginables. Le raisonnement peut être fautif et la théorie inexacte ; mais réflexion et théorie ne manquent dans aucune action. D'un autre côté, réfléchir est toujours penser une action potentielle. Même celui qui réfléchit sur une pure théorie suppose que la théorie est correcte, c'est-à-dire que l'action conforme à son contenu aurait pour résultat l'effet qu'elle enseigne devoir en découler. Que cette action soit faisable ou non est sans importance du point de vue logique.

C'est toujours l'individu qui pense. La société ne pense pas davantage qu'elle ne mange et boit. L'évolution du raisonnement humain, depuis la pensée naïve de l'homme primitif jusqu'à la réflexion plus subtile de la science moderne, a eu lieu au sein de la société. Néanmoins, penser est toujours l'œuvre d'individus. Il y a l'action conjointe, mais pas de penser conjoint. Il y a seulement tradition, c'est-à-dire conservation et communication des idées à d'autres, comme stimulus de leur propre réflexion. Cependant, l'homme n'a pas d'autre moyen de faire siennes les pensées de ses précurseurs, que de les repenser à son tour. Cela fait, bien entendu, il est à même de poursuivre plus loin, sur la base des pensées de ses prédécesseurs. Le véhicule par excellence de la tradition est la parole. La pensée est liée au langage et réciproquement. Les concepts sont incorporés dans des termes. Le langage est un outil de pensée tout comme il est un outil d'action en société.

L'histoire de la pensée et des idées est un discours poursuivi de génération en génération. La pensée des derniers temps pousse sur la pensée des temps précédents. Sans l'aide de cette stimulation le progrès intellectuel aurait été impossible. La continuité de l'évolution humaine, semant pour la progéniture et récoltant sur le sol défriché et labouré par les ancêtres, apparaît aussi dans l'histoire de la science et des idées. Nous avons hérité de nos pères non seulement une provision de produits dans les divers ordres de biens, qui est la source de notre richesse matérielle ; nous avons tout autant hérité des idées et pensées, des théories et des technologies auxquelles notre réflexion doit sa productivité.

Mais penser est toujours une manifestation d'individus.

2. Vision du monde et idéologie

Les théories guidant l'action sont souvent imparfaites et décevantes. Elles peuvent être contradictoires, et impropres à être insérées dans un système d'ensemble et cohérent.

Si nous regardons tous les théorèmes et théories guidant la conduite de certains individus et groupes comme un ensemble solidaire, et que nous tentons de les ordonner autant que possible en un système — c'est-à-dire un corps complet de connaissances — nous pouvons en parler comme d'une vision du monde. Une vision du monde est, en tant que théorie, une interprétation de toutes choses ; et en tant que précepte pour l'action, une opinion sur les meilleurs moyens d'écarter les insatisfactions dans toute la mesure du possible. Une vision du monde est ainsi, d'une part, une explication de tous les phénomènes et, d'autre part, une technologie ; chacun de ces deux termes étant pris dans leur sens le plus large. La religion, la métaphysique et la philosophie visent à fournir une vision du monde. Elles interprètent l'univers et conseillent aux hommes comment agir.

Le concept d'une idéologie est plus étroit que celui de vision du monde. En parlant d'idéologie, nous n'avons en vue que l'agir humain et la coopération sociale, à l'exclusion des problèmes de métaphysique et de dogmes religieux, des sciences naturelles et des technologies qui en sont dérivées. L'idéologie est la totalité de nos doctrines concernant la conduite individuelle et les relations sociales. Aussi bien la vision du monde que l'idéologie franchissent les limites imposées à une étude purement neutre et académique des choses telles qu'elles sont. Ce ne sont pas seulement des théories scientifiques, mais en outre des doctrines sur ce qui devrait être, autrement dit sur les fins suprêmes auxquelles l'homme devrait tendre dans ses affaires temporelles.

L'ascétisme enseigne que le seul moyen ouvert à l'homme pour écarter la souffrance et atteindre la quiétude complète, le contentement et le bonheur, est de se détourner des soucis terrestres et de vivre sans se soucier des choses de ce monde. Il n'y a d'autre salut que de renoncer à poursuivre le bien-être matériel, de supporter avec soumission les adversités du pèlerinage terrestre et de se consacrer exclusivement à la préparation d'une éternité bienheureuse. Toutefois, le nombre de ceux qui se conforment avec cohérence et constance entières aux principes de l'ascétisme est si restreint qu'il n'est pas aisé de citer plus que de rares noms. Il semble que la passivité complète recommandée par l'ascétisme soit contraire à la nature. L'attrait de la vie triomphe. Les principes ascétiques ont été trafiqués. Même les ermites les plus dignes d'être canonisés firent des concessions à la vie et aux affaires temporelles, qui n'étaient pas cohérentes avec leurs rigides principes. Mais dès qu'un homme tient compte d'un quelconque intérêt temporel, et abandonne les objectifs purement végétatifs pour admettre l'importance de choses de ce monde, quelles que soient les conditions posées et quel que soit le degré d'incompatibilité de ce geste avec le reste de la doctrine professée, il jette un pont sur l'abîme qui le séparait de ceux qui disent oui à la poursuite des fins temporelles. À ce moment il a quelque chose en commun avec tous les autres.

Sur des choses où ni le raisonnement pur ni l'expérience ne fournissent de connaissance, les pensées humaines peuvent différer si radicalement qu'aucun accord ne puisse être atteint. Dans cette sphère où la libre rêverie de l'esprit n'est bornée ni par la réflexion logique ni par l'expérience sensible, l'homme peut donner carrière à son individualité et à sa subjectivité. Rien n'est plus personnel que les notions et images relatives au transcendant. Les termes du langage sont incapables de trans-

mettre ce qui est dit du transcendant ; l'on ne peut jamais s'assurer que celui qui écoute leur donne le même contenu que celui qui parle. En ce qui concerne les choses de l'au-delà il ne peut y avoir d'accord. Les guerres de religion sont les plus terribles des guerres parce qu'elles sont faites sans aucune perspective de conciliation.

Mais là où il s'agit de choses de ce monde-ci, l'affinité naturelle de tous les hommes et l'identité des conditions biologiques nécessaires à la conservation de la vie entrent en jeu. La productivité supérieure de la coopération dans la division du travail fait de la société l'instrument primordial, pour chaque individu, en vue d'atteindre ses propres objectifs quels qu'ils soient. Le maintien et l'intensification croissante de la coopération sociale deviennent un intérêt pour tout le monde. Toute vision du monde et toute idéologie qui n'est pas entièrement et inconditionnellement vouée à la pratique de l'ascétisme et à une vie de réclusion monacale doit prêter attention au fait que la société est le grand moyen pour atteindre les objectifs temporels. Mais alors on a gagné un terrain par où frayer une route à un accord sur les modestes problèmes sociaux et les détails de l'organisation de la société. Si fort que les diverses idéologies puissent se heurter, l'harmonie est faite sur un point : la reconnaissance de la vie en société.

L'on manque fréquemment de voir ce fait parce qu'en s'intéressant aux philosophies et idéologies l'on regarde davantage ce que ces doctrines affirment au sujet du transcendant et des choses inconnaissables, et moins ce qu'elles disent de l'agir en ce monde. Entre diverses parties d'un système idéologique il y a souvent un fossé infranchissable. Pour l'homme en tant qu'acteur, seuls les enseignements qui se traduisent par des préceptes d'action ont une réelle importance ; non pas les doctrines purement académiques qui ne s'appliquent pas à la conduite dans le cadre de la coopération sociale. Nous pouvons négliger la philosophie de l'ascétisme cohérent et intransigeant, parce qu'un ascétisme aussi rigide ne peut qu'aboutir finalement à l'extinction de ses adeptes. Toutes les autres idéologies, en approuvant la poursuite de ce qui est nécessaire à la vie, sont forcées en quelque mesure de tenir compte du fait que la division du travail est plus productive que le travail isolé. Elles doivent ainsi admettre le besoin de coopération sociale.

La praxéologie et l'économie n'ont pas compétence concernant le transcendant et les aspects métaphysiques d'aucune doctrine. Mais par ailleurs, nul appel à des dogmes ou croyances religieux ou métaphysiques ne peut invalider les théorèmes et théories relatifs à la coopération sociale, tels qu'élaborés par un raisonnement praxéologique logiquement correct. Si une philosophie a admis la nécessité de liens sociaux entre les hommes, elle s'est placée, pour autant qu'il s'agisse de problèmes de l'agir en société, sur un terrain d'où il n'est pas possible de se replier sur des convictions personnelles et des professions de foi non susceptibles d'un examen intégral par des méthodes rationnelles.

Ce fait fondamental est souvent ignoré. Les gens croient que les divergences dans la vision du monde créent des conflits insolubles. L'antagonisme fondamental entre des partis attachés à des visions du monde différentes ne peut, déclare-t-on, être résolu par compromis. Ils sont enracinés dans les replis les plus profonds de l'âme humaine et sont l'expression de la communion innée de l'homme avec des forces surnaturelles et éternelles. Il ne peut y avoir aucune coopération entre des gens divisés sur la vision du monde.

Néanmoins, si nous passons en revue les programmes de tous les partis — aussi bien les programmes habilement élaborés et diffusés que ceux auxquels se tiennent réellement les partis lorsqu'ils sont au pouvoir — nous pouvons aisément déceler le caractère fallacieux de cette interprétation. Tous les partis politiques de nos jours ont

pour objectif le bien-être et la prospérité de leurs adhérents, en ce monde d'ici-bas. Ils promettent de rendre les conditions économiques plus satisfaisantes pour leurs partisans. En regard de ce programme, il n'y a aucune différence entre l'Église catholique romaine et les diverses confessions protestantes dans la mesure où elles interviennent dans les questions politiques et sociales, ni entre le christianisme et les religions non chrétiennes, entre les partisans de la liberté économique et les divers crus de matérialisme marxiste, entre nationalistes et internationalistes, entre les racistes et les amis de la paix inter-raciale. Il est exact que bon nombre de ces partis croient que leur propre groupe ne peut prospérer qu'aux dépens d'autres groupes, voire vont jusqu'à considérer l'annihilation complète d'autres groupes ou leur réduction en esclavage, comme la condition nécessaire de la prospérité de leur propre groupe. Cependant, l'extermination ou l'asservissement d'autrui n'est pas pour eux le but ultime, mais un moyen d'atteindre celui auquel ils visent finalement : l'épanouissement de leur propre groupe. S'ils venaient à apprendre que leurs propres desseins sont inspirés par des théories sans valeur et ne peuvent conduire à l'heureux résultat escompté, ils changeraient de programme.

Les pompeuses déclarations que font des gens au sujet de choses inconnaissables et dépassant les capacités de l'esprit humain, leurs cosmologies, leurs vues du monde, religions, mysticismes, métaphysiques et imaginations conceptuelles diffèrent largement les unes des autres. Mais l'essence pratique de leurs idéologies, c'est-à-dire de leurs enseignements concernant les objectifs à poursuivre dans la vie profane et les moyens d'atteindre ces fins, présentent beaucoup d'uniformité. Il y a certes des différences et des antagonismes touchant aussi bien les objectifs que les moyens. Pourtant les différences concernant les objectifs ne sont pas impossibles à concilier ; elles ne font pas obstacle à la coopération et aux accords amiables dans le champ de l'action en société. Dans la mesure où les divergences portent simplement sur les voies et moyens, elles sont de caractère purement technique et, à ce titre, ouvertes à l'examen par des méthodes rationnelles. Quand dans la chaleur des conflits de partis l'une des factions déclare : « Là, nous ne pouvons continuer à négocier avec vous, parce que nous sommes en présence d'une question touchant notre vision du monde ; sur ce point nous devons être intraitables et nous en tenir strictement à nos principes quoi qu'il en advienne », il suffit d'examiner les choses plus soigneusement pour voir que de telles déclarations décrivent l'antagonisme comme plus aigu qu'il ne l'est réellement. En fait, pour tous les partis voués à promouvoir le bien-être temporel des gens et qui par conséquent approuvent la coopération sociale, les questions d'organisation de la société et la conduite de l'action en société ne sont pas des problèmes de principes fondamentaux ni de vision du monde, mais des problèmes d'idéologies. Ce sont des questions techniques sur lesquelles quelque arrangement est toujours possible. Aucun parti ne préférerait sciemment la désintégration sociale, l'anarchie et le retour à la barbarie primitive, à une solution dont le prix serait l'abandon de quelques points d'idéologie.

Dans les programmes des partis, ces questions techniques sont, il est vrai, de toute première importance. Un parti est attaché à certains moyens, il préconise certaines méthodes d'action politique et rejette entièrement toutes les autres méthodes et politiques comme inappropriées. Un parti est un organisme qui assemble tous ceux qui entendent employer les mêmes moyens pour l'action commune. Le principe qui divise les hommes et intègre les partis est le choix des moyens. C'est ainsi que, pour le parti comme tel, les moyens choisis sont l'essentiel. Un parti est condamné quand la futilité des moyens recommandés devient manifeste. Les chefs de partis, dont le prestige et la carrière politique sont liés au programme du parti, peuvent avoir

d'amples motifs de refuser que ses principes soient mis ouvertement en discussion ; ils peuvent leur attribuer le caractère de fins ultimes, qui ne peuvent être mises en question parce qu'elles reposent sur une vision du monde. Mais les gens dont les chefs de partis prétendent être mandatés, les électeurs qu'ils cherchent à enrôler et pour les votes de qui ils font campagne, ont une autre vue des choses. Rien ne leur paraît interdire d'examiner et juger tous les points du programme d'un parti. Ils considèrent un tel programme comme une simple recommandation de moyens pour atteindre leurs propres fins, à savoir leur bien-être sur terre.

Ce qui sépare les partis soi-disant représentatifs d'une vision du monde, c'est-à-dire des partis voués à des décisions foncièrement philosophiques sur des fins suprêmes, n'est qu'en apparence un désaccord sur les objectifs suprêmes. Leurs antagonismes portent soit sur des croyances religieuses, soit sur des questions de relations internationales, le problème de la propriété des moyens de production ou ceux de l'organisation politique. Il peut être montré que toutes ces controverses ne concernent que des moyens et non des fins ultimes.

Commençons par les problèmes de l'organisation politique de la nation. Il y a des partisans d'un système démocratique de gouvernement, de la monarchie héréditaire, ou de domination d'une soi-disant élite et du césarisme dictatorial[1]. Il est vrai que ces programmes se recommandent souvent d'une référence à des institutions divines, aux lois éternelles de l'univers, à l'ordre naturel, ou au sens inéluctable de l'évolution historique, et autres objets de connaissance transcendantale. Mais de telles affirmations ne sont que des ornements contingents. En faisant appel aux électeurs, les partis présentent d'autres arguments. Ils entendent démontrer que le système qu'ils préconisent réussira mieux que ceux proposés par les autres partis, à réaliser les objectifs que les citoyens désirent atteindre. Ils énumèrent les réussites du passé ou de pays étrangers, ils discréditent les programmes des autres partis en relatant leurs échecs. Ils recourent à la fois au raisonnement pur et à une interprétation de l'expérience historique afin de démontrer la supériorité de leurs propositions à eux et la futilité de celles de leurs adversaires. Leur principal argument est toujours : le système politique que nous préconisons vous rendra plus prospères et satisfaits.

Dans le champ de l'organisation économique de la société, il y a les libéraux qui prônent la propriété privée des moyens de production, les socialistes préconisant la propriété publique des moyens de production, et les interventionnistes préconisant un troisième système qui, à leurs dires, est aussi éloigné du socialisme que du capitalisme. Dans le heurt de ces partis il y a aussi beaucoup de paroles à propos de problèmes philosophiques fondamentaux. Les gens parlent de véritable liberté, d'égalité, de justice sociale, de droits de l'individu, de communauté, de solidarité et d'humanitarisme. Mais chaque parti est préoccupé de démontrer par argumentation et référence à l'expérience historique que seul le système recommandé par lui rendra les citoyens prospères et satisfaits. Ils disent au peuple que la réalisation de leur programme élèvera le niveau de vie, davantage que la réalisation du programme d'aucun autre parti. Ils insistent sur la praticabilité de leurs plans et sur leur utilité. Il est clair que les divergences de l'un à l'autre ne portent pas sur les objectifs mais sur les moyens. Tous prétendent viser au maximum de bien-être pour le plus grand nombre de citoyens.

Les nationalistes soulignent qu'il y a une opposition insurmontable entre les intérêts des diverses nations, mais que d'autre part les intérêts bien compris de tous les citoyens, à l'intérieur de la nation, sont harmonieux. Une nation ne peut prospérer

[1] Le césarisme est représenté de nos jours par la dictature de type bolchevique, fasciste ou national-socialiste.

qu'aux dépens des autres ; le citoyen individuel ne peut vivre à l'aise que si sa nation est florissante. Les libéraux sont d'opinion différente. Ils pensent que les intérêts des diverses nations s'harmonisent tout autant que ceux des divers groupes, classes et couches d'individus au sein de la nation. Ils croient que la coopération pacifique internationale est un moyen plus approprié que le conflit, pour atteindre les objectifs qu'eux-mêmes et les nationalistes poursuivent également : le bien-être de leur propre pays. Il n'est pas vrai qu'ils préconisent — comme les en accusent les nationalistes — la paix et la liberté des échanges afin de trahir les intérêts de leur pays au profit de ceux des étrangers. Au contraire, ils considèrent la paix et la liberté des échanges comme le meilleur moyen d'enrichir leur propre nation. Ce qui sépare les libre-échangistes des nationalistes, ce ne sont pas les objectifs, mais les moyens recommandés pour atteindre des buts communs aux uns et aux autres.

Les désaccords en matière de foi religieuse ne peuvent être résolus par des méthodes rationnelles. Les conflits religieux sont par essence implacables et irréconciliables. Pourtant, dès qu'une confession religieuse aborde le domaine de l'action politique et tente de s'occuper des problèmes d'organisation sociale, elle est obligée de prendre en compte les soucis terrestres, en dépit de la contradiction que cela implique avec ses dogmes et articles de foi. Aucune religion, dans ses activités profanes, ne s'est jamais aventurée à dire ouvertement aux gens : la réalisation de nos plans d'organisation sociale vous rendra pauvres et nuira à votre bien-être temporel. Ceux qui se vouèrent avec cohérence à une vie de pauvreté se sont retirés de la scène politique et réfugiés dans l'isolement cénobitique. Mais les églises et les communautés de croyants qui ont visé à faire des convertis et à influer sur les activités politiques et sociales de leurs disciples ont adopté les principes de conduite du siècle. Lorsqu'elles s'occupent des questions du pèlerinage terrestre de l'homme, elles ne diffèrent guère de tous les autres partis politiques. Dans leurs propagandes, elles soulignent, davantage que le bonheur dans l'au-delà, les avantages matériels qu'elles se promettent de procurer à leurs frères dans la foi.

Seule la vision du monde dont les adeptes renoncent à toute activité profane quelconque pourrait négliger de tenir compte des considérations rationnelles qui montrent que la coopération sociale est le grand moyen pour la réalisation de tous les objectifs de l'homme. Parce que l'homme est un animal social qui ne peut prospérer qu'au sein de la société, toutes les idéologies sont forcées de reconnaître l'importance prééminente de la coopération sociale. Elles doivent viser à l'organisation de société la plus satisfaisante et doivent approuver le souci de l'homme d'améliorer son bien-être matériel. De la sorte, elles se placent toutes sur un terrain commun. Elles sont divisées non par des visions du monde et des problèmes transcendants non susceptibles de discussion raisonnée, mais par des problèmes de voies et moyens. Des antagonismes idéologiques de cette espèce sont ouverts à un examen approfondi par les méthodes scientifiques de la praxéologie et de l'économie.

La lutte contre l'erreur

Un examen critique des systèmes philosophiques élaborés par les grands penseurs de l'humanité a très souvent révélé des fissures et des failles dans l'impressionnante structure de ces édifices, apparemment logiques et cohérents, de pensée universelle. Même un génie, en dessinant une conception du monde, ne peut éviter parfois des contradictions et des syllogismes fautifs.

Les idéologies acceptées par l'opinion sont encore plus viciées par les faiblesses de l'esprit humain. Ce sont en majeure partie des juxtapositions éclectiques d'idées

totalement incompatibles entre elles. Elles ne peuvent résister à un examen logique de leur contenu. Leurs incohérences sont irréparables et défient tout essai de combiner leurs diverses parties en un système d'idées compatibles entre elles.

Certains auteurs essayent de justifier les contradictions des idéologies acceptées, en montrant les prétendus avantages d'un compromis, quelque boiteux qu'il soit du point de vue de la logique, pour le cours aisé des relations interhumaines. Ils allèguent l'opinion populaire absurde selon laquelle la vie et la réalité sont « illogiques » ; ils soutiennent qu'un système entaché de contradiction peut s'avérer pratique et même vrai en fonctionnant de façon satisfaisante, tandis qu'un système logiquement homogène aboutirait à un désastre. Point n'est besoin de réfuter une fois de plus des erreurs populaires de ce genre. La réflexion logique et la vie réelle ne sont pas deux sphères séparées. La logique est pour l'homme le seul moyen pour maîtriser les problèmes de la réalité. Ce qui est contradictoire en théorie ne l'est pas moins dans la réalité. Nulle inconsistance idéologique ne peut fournir une solution satisfaisante — c'est-à-dire qui fonctionne — aux problèmes présentés par les faits de ce monde. Le seul effet des idéologies contradictoires en elles-mêmes est de masquer les problèmes réels et d'empêcher ainsi les gens de trouver à temps une politique appropriée pour les résoudre. Les idéologies incohérentes peuvent parfois retarder l'apparition d'un conflit manifeste. Mais elles aggravent certainement les maux qu'elles dissimulent et rendent plus difficile la solution finale. Elles multiplient les efforts douloureux, elles augmentent les haines, et rendent impossible un règlement pacifique. C'est une grave bourde que de considérer les incohérences idéologiques comme anodines, voire bénéfiques.

L'objet principal de la praxéologie et de l'économie est de remplacer par des idéologies correctes et homogènes les opinions contradictoires de l'éclectisme populaire. Il n'y a aucun autre moyen de prévenir la désintégration sociale et de sauvegarder l'amélioration régulière de la condition humaine que ceux fournis par la raison. Les hommes doivent réfléchir à fond à tous les problèmes impliqués, jusqu'au point au-delà duquel l'esprit humain ne peut plus avancer. Ils ne doivent jamais en rester passivement aux solutions transmises par les générations précédentes, ils doivent toujours remettre en question toute théorie et tout théorème, ils ne doivent jamais relâcher leur effort pour balayer les idées fausses et trouver la meilleure connaissance possible. Ils doivent combattre l'erreur en démasquant les doctrines bâtardes et en exposant la vérité.

Les problèmes impliqués sont purement intellectuels et doivent être traités comme tels. Il est désastreux de les déplacer au plan moral et de régler leur compte aux tenants d'idéologies opposées en les qualifiant de mauvaises gens. Il est vain de répéter que notre objectif est bon et celui des adversaires mauvais. La question à trancher est précisément : que faut-il considérer comme bon et comme mauvais. Le dogmatisme rigide particulier aux groupes religieux et au marxisme ne conduit qu'au conflit irréductible. Il condamne apriori tous les contradicteurs en tant que malfaiteurs, il met en doute leur bonne foi, il exige d'eux une reddition inconditionnelle. Aucune collaboration sociale n'est possible là où prévaut une attitude de ce genre.

La propension à qualifier de malades mentaux les tenants d'autres idéologies, très populaire aujourd'hui, n'est pas meilleure. Les psychiatres restent dans le vague lorsqu'ils tracent une frontière entre les fous et ceux qui ne le sont pas. Il serait ridicule pour des profanes de se mêler de ce problème fondamental de la psychiatrie. Néanmoins, il est clair que, si le simple fait qu'un homme partage des opinions erronées et conforme ses actes à ces erreurs, le caractérise comme un malade mental, il sera bien difficile de découvrir un individu auquel l'épithète de sain d'esprit ou de

normal pourrait être attribué. Dans ce cas nous sommes obligés de qualifier d'insensées les générations passées, parce que leurs idées sur les problèmes des sciences naturelles, et par corrélation leurs techniques, différaient des nôtres. Les générations montantes nous qualifieront d'insensés pour la même raison. L'homme est susceptible de se tromper. Si l'erreur était le trait distinctif de la maladie mentale, alors tout le monde devrait être appelé malade mental.

L'on ne peut davantage considérer qu'un homme en désaccord avec les opinions de la majorité de ses contemporains doive être classé parmi les fous. Est-ce que Copernic, Galilée et Lavoisier étaient fous ? C'est le cours habituel de l'Histoire qu'un homme conçoive de nouvelles idées contraires à celles des autres. Certaines de ces idées sont plus tard incorporées dans le système de savoir que l'opinion publique accepte pour vrai. Est-il admissible de considérer comme sains d'esprit seulement les rustres qui n'ont jamais eu d'idées à eux, et de le refuser à tous les innovateurs ?

Le comportement de certains psychiatres contemporains est vraiment scandaleux. Ils sont totalement ignorants des théories de la praxéologie et de l'économie. Leur familiarité avec les idéologies d'aujourd'hui est superficielle et dénuée d'examen critique. Néanmoins, d'un cœur léger, ils appellent paranoïaques les tenants de certaines idéologies.

Il y a des gens que l'on affuble communément du nom de *charlatans monétaires*. Le charlatan monétaire propose une méthode pour rendre tout le monde prospère par des moyens monétaires. Ses plans sont illusoires. Pourtant ce ne sont qu'une application logique d'une idéologie monétaire pleinement approuvée par l'opinion publique contemporaine, et à laquelle se conforme la politique de presque tous les gouvernements. Les objections que les économistes opposent à ces erreurs idéologiques ne sont pas prises en considération par les gouvernants, les partis politiques ni la presse.

Il est généralement tenu pour vrai par les gens étrangers à la théorie économique que l'expansion du crédit et l'augmentation de la quantité de monnaie en circulation sont des moyens efficaces pour abaisser le taux d'intérêt, de façon permanente, au-dessous du point qu'il eût atteint dans un marché des capitaux et prêts non manipulé. Cette théorie est complètement illusoire[1]. Mais elle inspire la politique de la monnaie et du crédit de la quasi-totalité des gouvernements contemporains. Or, sur la base de cette idéologie erronée, il ne peut être opposé aucune objection valable aux plans préconisés par Pierre Joseph Proudhon, Ernest Solvay, Clifford Hugh Douglas et une légion d'autres aspirants réformateurs. Ils sont simplement plus logiques que ne le sont les autres gens. Ils veulent que l'on réduise à zéro le taux d'intérêt pour abolir radicalement la rareté du « capital ». Celui qui prétend les réfuter doit s'en prendre aux théories qui sous-tendent les politiques monétaires et bancaires des grandes nations.

Le psychiatre peut objecter que ce qui dénote qu'un homme est fou est précisément le fait qu'il manque de modération et va aux extrêmes. Tandis que l'homme normal est assez judicieux pour se restreindre, le paranoïaque franchit toutes les bornes. C'est là une réplique totalement dénuée de valeur. Tous les arguments avancés en faveur de la thèse selon laquelle le taux d'intérêt peut, au moyen de l'expansion du crédit, être réduit de 5 ou 4 % à 3 ou 2 %, sont également valables pour une réduction à zéro. Les « charlatans monétaires » ont certainement raison sur la base des théories monétaires erronées approuvées par l'opinion populaire.

[1] Voir ci-dessous, chap. XX.

Il y a des psychiatres qui considèrent comme fous les Allemands qui ont épousé les principes de nazisme, et qui veulent les guérir par des procédés thérapeutiques. Ici encore nous sommes en face du même problème. Les doctrines du national-socialisme sont fausses, mais elles ne diffèrent pas essentiellement des idéologies du socialisme et du nationalisme telles que les approuve l'opinion publique dans d'autres pays. Ce qui distingue les nazis fut seulement l'application strictement cohérente de ces idéologies à la situation particulière de l'Allemagne. Comme toutes les autres nations à l'époque, les nazis voulaient que le gouvernement dirige la vie des affaires et que leur pays devienne économiquement auto-suffisant, qu'il puisse vivre en autarcie. La marque distinctive de leur politique fut le refus d'accepter les désavantages que l'adoption du même système par d'autres nations aurait pour effet de leur faire subir. Ils n'entendaient pas être pour toujours « emprisonnés », comme ils disaient, dans une région comparativement surpeuplée dans laquelle les données naturelles rendent la productivité de l'effort humain plus basse que dans d'autres pays. Ils pensaient que l'importance numérique de leur population, l'avantage de la position géographique de leur pays au point de vue stratégique, la vigueur innée et la vaillance de leurs forces armées leur fournissaient une bonne chance de remédier par une agression aux maux qu'ils déploraient.

Or, quiconque accepte l'idéologie du nationalisme et du socialisme pour vraie, et en fait le critère de sa propre politique nationale, n'est pas bien placé pour réfuter les conclusions qu'en tirèrent les nazis. La seule façon de réfuter le nazisme encore ouverte pour les nations qui ont adhéré à ces deux principes fut de vaincre les nazis dans une guerre. Et aussi longtemps que l'idéologie du socialisme et du nationalisme dominera dans l'opinion publique mondiale, les Allemands ou d'autres peuples tenteront à nouveau de l'emporter par agression et conquête si l'occasion favorable s'en présente pour eux. Il n'y a aucun espoir d'extirper la mentalité d'agression si l'on ne réduit à néant les idéologies fausses dans lesquelles elle a ses racines. Ce n'est pas une tâche pour des psychiatres, mais pour les économistes[1].

L'homme n'a qu'un seul instrument pour lutter contre l'erreur : la raison.

3. La puissance

La société est un produit de l'agir humain. L'agir humain est guidé par les idéologies. Ainsi la société et n'importe quel agencement concret des affaires sociales sont des conséquences des idéologies ; les idéologies ne sont pas, comme affirme le marxisme, un produit d'un certain état des affaires sociales. Assurément, les pensées et idées de l'homme ne sont pas des réalisations d'individus isolés. Le penser, même, n'aboutit que par la coopération des penseurs. Aucun individu ne pourrait faire du chemin dans son raisonnement s'il était dans la nécessité de commencer à zéro. Un homme ne peut avancer dans l'acte de penser que parce que ses efforts sont aidés par ceux des générations précédentes qui ont façonné les outils de réflexion, les concepts et les terminologies, et posé les problèmes.

Tout ordre social donné a été imaginé et dessiné avant de pouvoir être réalisé. Cette antériorité temporelle et logique du facteur idéologique n'implique pas l'idée que les gens dressent un plan complet de système social à la manière des utopistes. Ce qui est et doit être conçu d'avance n'est pas la façon de combiner les agissements individuels en un système intégré d'organisation sociale ; ce sont les actions des individus vis-à-vis de leurs semblables, et des groupes d'individus déjà formés vis-à-

[1] Voir Mises, *Omnipotent Government*, New Haven, 1944, pp. 129 à 131, 135 à 140, 221 à 228.

vis des autres groupes. Avant qu'un homme en aide un autre à couper un arbre, une telle coopération doit être imaginée. Avant qu'un accord de troc intervienne, l'idée d'échange mutuel de biens et de services doit être conçue. Il n'est pas nécessaire que les individus en question prennent conscience du fait qu'une telle réciprocité aboutit à établir des liens sociaux et à engendrer un système social. L'individu ne conçoit et n'exécute pas des actions visant à édifier une société. C'est sa conduite, et la conduite correspondante des autres, qui engendre des corps sociaux.

Tout ordre existant des affaires sociales est le produit d'idéologies préalablement conçues. Au sein de la société de nouvelles idéologies peuvent apparaître et supplanter des idéologies plus anciennes, transformant ainsi le système social. Néanmoins, la société est toujours l'œuvre d'idéologies antérieures, temporellement et logiquement. L'action est toujours dirigée par des idées ; elle réalise ce que la réflexion a d'abord dessiné.

Si nous attribuons théoriquement à la notion d'idéologie une existence distincte avec des caractères anthropomorphiques, nous pouvons dire que les idéologies ont une puissance sur les hommes. La puissance est la faculté ou pouvoir de diriger des actions. En règle générale, l'on dit seulement d'un homme ou d'un groupe d'hommes qu'il est puissant. Alors la définition de la puissance est : le pouvoir de diriger les actions d'autres hommes. Celui qui est puissant tient sa puissance d'une idéologie. Seules les idéologies peuvent conférer à un homme le pouvoir d'influencer les choix et la conduite d'autres hommes. Quelqu'un ne peut devenir un chef que s'il est appuyé sur une idéologie qui rend les autres individus disposés à écouter et à consentir. La puissance n'est donc pas quelque chose de physique et de tangible, c'est un phénomène moral et spirituel. La puissance d'un roi repose sur la reconnaissance de l'idéologie monarchique de la part de ses sujets.

Celui qui emploie sa puissance pour régir l'État, c'est-à-dire l'appareil social de coercition et contrainte, règne. Le règne est l'exercice de la puissance au sein du corps politique. Le règne est toujours fondé sur la puissance, c'est-à-dire sur le pouvoir de diriger les actions d'autres hommes.

Bien entendu, il est possible de fonder un gouvernement sur l'oppression violente de gens rétifs. C'est le trait distinctif de l'État et du gouvernement que d'user de contrainte violente, ou menacer d'en user, contre eux qui ne sont pas disposés à céder de bon gré. Cependant cette oppression par violence n'est pas moins fondée sur la puissance idéologique. Celui qui veut user de violence doit recourir à la coopération volontaire de quelques autres. Un individu entièrement réduit à ses propres moyens ne peut jamais dominer uniquement par la seule violence physique[1]. Il lui faut le soutien idéologique d'un groupe pour subjuguer d'autres groupes. Le tyran doit avoir une suite de partisans qui obéissent de leur plein gré à ses ordres. Leur obéissance spontanée lui assure l'appareil qu'il lui faut pour dominer sur d'autres gens. Il réussira ou non à faire durer sa domination selon la relation numérique entre deux groupes : ceux qui le soutiennent volontairement et ceux qui n'obéissent que sous les coups. Bien qu'un tyran puisse temporairement régner par une minorité si celle-ci est armée et la majorité désarmée, à la longue une minorité ne peut maintenir le grand nombre en servitude. Les opprimés se soulèveront et leur rébellion rejettera le joug de tyrannie.

Un système durable de gouvernement doit reposer sur une idéologie acceptée par la majorité. Le facteur « réel », les « forces réelles » qui sont le fondement du

[1] Un bandit peut dominer par la force sur un compagnon plus faible ou non armé. Toutefois cela n'a rien à voir avec la vie en société. C'est un fait isolé, de nature anti-sociale.

gouvernement et procurent aux dirigeants le pouvoir d'employer la violence contre des groupes minoritaires récalcitrants, sont essentiellement d'ordre idéologique, moral et spirituel. Les gouvernants qui ont méconnu ce principe premier de gouvernement et, se fiant à la prétendue force irrésistible de leurs troupes armées, ont dédaigné l'esprit et les idées ont finalement été renversés par leurs adversaires. L'interprétation de la puissance comme un facteur « réel » non dépendant des idéologies fort commune à maints livres politiques et historiques — est erronée. Le terme *Realpolitik* n'a de sens que si on l'emploie pour désigner une politique qui tient compte des idéologies généralement acceptées, par opposition à une politique fondée sur des idéologies insuffisamment reconnues et donc inaptes à soutenir un système de gouvernement durable.

Quelqu'un qui interprète la puissance au sens du pouvoir physique ou « réel » de passer outre et considère l'action violente comme le fondement même du gouvernement voit les choses sous l'angle étriqué des officiers subalternes chargés d'unités inférieures de l'armée ou des forces de police. À ces subordonnés est assignée une tâche définie au sein de l'idéologie régnante. Leurs chefs confient à leur responsabilité des troupes qui ne sont pas seulement équipées, armées et organisées pour le combat, mais non moins imbues de l'esprit qui les fait obéir aux ordres donnés. Les commandants de ces unités mineures considèrent ce facteur moral comme allant de soi, parce qu'eux-mêmes sont animés du même esprit et ne peuvent même imaginer une autre idéologie. Le pouvoir d'une idéologie consiste précisément dans le fait que les gens s'y conforment sans hésitation ni scrupule.

Toutefois, les choses ne sont pas les mêmes pour le chef du gouvernement. Il doit tendre à préserver le moral des forces armées et le loyalisme du reste de la population. Car ces facteurs moraux sont les seuls éléments « réels » sur lesquels repose la durée de sa maîtrise. Son pouvoir vacille et s'amenuise si l'idéologie qui le supporte perd de sa force.

Des minorités peuvent aussi parfois vaincre par un talent militaire supérieur, et ainsi établir un pouvoir minoritaire. Mais un tel ordre de choses ne peut durer. Si les vainqueurs arrivés au pouvoir ne parviennent pas par la suite à transformer le système de domination par la force, en un système de gouvernement par consentement idéologique des gouvernés, ils succomberont dans de nouveaux combats. Toutes les minorités victorieuses qui ont établi un système de gouvernement durable ont assuré la perpétuation de leur domination grâce à un ascendant idéologique ultérieurement acquis. Elles ont légitimé leur propre suprématie, soit en se conformant à l'idéologie des vaincus, soit en la transformant. Là où l'une ou l'autre de ces solutions n'a pas été réalisée, le grand nombre des opprimés a dépossédé la minorité opprimante soit par rébellion ouverte, soit par le cheminement silencieux mais incessant des forces idéologiques[1].

Bon nombre de grandes conquêtes historiques ont pu durer parce que les envahisseurs firent alliance avec les classes de la nation vaincue qui avaient l'appui de l'idéologie établie et étaient ainsi considérées comme les dirigeants légitimes. Ce fut le système adopté par les Tartares en Russie, par les Turcs dans les principautés danubiennes et grosso modo en Hongrie et Transylvanie, et par les Anglais et Hollandais aux Indes orientales. Un nombre relativement insignifiant de Britanniques pouvait gouverner plusieurs centaines de millions d'Indiens parce que les princes et propriétaires fonciers indigènes considéraient la domination britannique comme un moyen de conserver leurs privilèges, et lui apportaient le soutien que l'idéologie

[1] Voir ci-dessous, pp. 517 et 518.

généralement reconnue aux Indes donnait à leur propre suprématie. L'empire britannique des Indes fut solide aussi longtemps que l'opinion publique approuva l'ordre social traditionnel. La paix britannique sauvegardait les privilèges des princes et des latifundiaires, et protégeait les multitudes contre les ravages des guerres entre principautés et des guerres de succession intestines. De nos jours l'infiltration d'idées subversives étrangères a mis fin à la domination britannique et menace la continuation de l'antique ordre social indigène.

Des minorités victorieuses doivent parfois leur succès à la supériorité technologique. Cela ne modifie pas la question. À la longue, il est impossible d'empêcher les armes meilleures de parvenir à la majorité. Ce n'est pas l'équipement de leurs forces armées qui protégeait les Britanniques aux Indes, mais des facteurs idéologiques[1].

L'opinion publique d'un pays peut être à un tel point divisée qu'aucun groupe ne soit assez fort pour établir un gouvernement durable. Alors l'anarchie apparaît. Les révolutions et les conflits internes deviennent permanents.

Le traditionalisme comme idéologie

Le traditionalisme est une idéologie qui considère la fidélité aux valeurs, coutumes et procédures transmises — ou prétendument transmises — par les ancêtres, comme à la fois juste et pratique. Ce n'est pas un trait essentiel au traditionalisme, que ces ancêtres l'aient été au sens biologique du mot ou puissent être honnêtement tenus pour tels ; ce furent parfois seulement les précédents occupants du pays, des adeptes de la même foi religieuse, ou de simples prédécesseurs dans l'exercice de quelque fonction définie. C'est à l'enseignement concret de chaque variété de traditionalisme qu'il faut se reporter pour savoir qui doit être tenu pour un ancêtre et quel est le contenu du corps de tradition transmis. L'idéologie met en relief certains ancêtres et en repousse d'autres dans l'oubli ; elle appelle parfois ancêtres des peuples qui n'ont rien à voir avec la prétendue postérité. Elle construit souvent une doctrine « traditionnelle » dont l'origine est récente et le contenu contraire aux idéologies réellement admises par les ancêtres.

Le traditionalisme essaie de justifier ses thèses en citant les succès qu'elles procurèrent dans le passé. Savoir si cette assertion est conforme aux faits est une autre question. La recherche a pu quelquefois démasquer des erreurs dans les affirmations historiques d'une croyance traditionnelle. Mais cela n'a pas toujours ruiné la doctrine traditionnelle même. Car le noyau du traditionalisme n'est pas constitué de faits historiques, mais d'une opinion à leur sujet, même erronée, et d'une volonté de croire aux choses auxquelles est attribuée l'autorité de l'ancienneté.

4. Le méliorisme et l'idée de progrès

Les notions de progrès et de régression n'ont de sens que dans le cadre d'un système de pensée téléologique. Dans un tel cadre il est logique d'appeler progrès une approche vers le but visé, et régression un mouvement en sens inverse. Faute de se référer à l'action de quelque agent et à un but défini, ces deux notions sont dénuées de signification.

[1] Nous parlons ici de maintien d'une domination minoritaire européenne dans des contrées non européennes. Au sujet des perspectives d'une agression asiatique contre l'Occident, voir ci-dessous pp. 536 à 538.

Ce fut l'une des déficiences des philosophies du XIX[e] siècle que d'avoir mal interprété la signification du changement cosmique, et d'avoir introduit en contrebande dans la théorie de la transformation biologique l'idée de progrès. Quand on regarde en arrière, d'un quelconque état de choses donné, vers des situations anciennes, l'on peut honnêtement employer les termes de développement et d'évolution dans un sens neutre. Évolution signifie alors le processus qui a conduit de situations passées à celle d'aujourd'hui. Mais l'on doit se garder de l'erreur fatale, qui consiste à confondre changement avec amélioration, et l'évolution avec un passage à des formes de vie supérieures. Il n'est pas davantage admissible de remplacer par un anthropocentrisme pseudo-scientifique, celui des religions et des anciennes doctrines métaphysiques.

Toutefois, ce n'est pas l'affaire de la praxéologie que de s'engager dans une critique de cette philosophie. Sa tâche est de réfuter les erreurs contenues dans les idéologies courantes.

La philosophie sociale du XVIII[e] siècle était convaincue que l'humanité est désormais entrée finalement dans l'âge de raison. Alors que dans le passé les erreurs théologiques et métaphysiques dominaient, dorénavant la raison aura la suprématie. Les gens s'affranchiront eux-mêmes de plus en plus des chaînes de la tradition et de la superstition, et ils consacreront tous leurs efforts à l'amélioration constante des institutions sociales. Chaque nouvelle génération apportera sa contribution à cette tâche glorieuse. Avec la marche du temps la société deviendra de plus en plus la société des hommes libres, visant au plus grand bonheur du plus grand nombre. Des reculs momentanés ne sont, bien entendu, pas impossibles. Mais finalement la bonne cause triomphera parce que c'est la cause de la raison. Les gens se disaient heureux d'être citoyens d'un âge de lumières qui, par la découverte des lois de la conduite rationnelle, pavaient la voie vers l'amélioration constante des affaires humaines. Ils ne se plaignaient que d'une chose : d'être eux-mêmes trop vieux pour être témoins des effets bienfaisants de la nouvelle philosophie. « Je voudrais, disait Bentham à Philarète Chasles, recevoir le privilège de vivre les années qui me restent à vivre, à la fin de chaque siècle qui suivra ma mort ; ainsi je pourrais voir les effets de mes écrits »[1].

Tous ces espoirs étaient fondés sur la ferme conviction, propre à cette époque, que les masses sont à la fois moralement bonnes et raisonnables. Les couches supérieures, les aristocrates privilégiés vivant sur ce que la terre produit de meilleur, étaient tenus pour dépravés. Le commun peuple, particulièrement les paysans et les ouvriers étaient glorifiés dans un transport romantique, comme nobles et exempts d'erreurs dans leurs jugements. Les philosophes étaient donc persuadés que la démocratie, le gouvernement par le peuple, engendrerait la perfection sociale.

Ce préjugé fut la fatale méprise des humanitaires, des philosophes et des libéraux. Les hommes ne sont pas infaillibles ; ils se trompent souvent. Il n'est pas vrai que les masses aient toujours raison et connaissent les moyens de parvenir aux buts visés. « La foi dans l'homme ordinaire » n'est pas plus fondée que ne l'était celle dans les dons surnaturels des rois, des prêtres et des nobles. La démocratie assure un système de gouvernement conforme aux vœux et plans de la majorité. Mais elle ne peut empêcher les majorités d'êtres victimes d'idées fausses, ni d'adopter des politiques inappropriées qui, non seulement, manquent les buts proposés, mais encore provoquent des désastres. Les majorités aussi peuvent se tromper et détruire notre civilisation. La bonne cause ne triomphera pas par le simple fait d'être raisonnable et

[1] Philarète Chasles, *Études sur les hommes et les mœurs du XIX[e] siècle*, Paris, 1849, p. 89.

efficace. Si les hommes sont tels qu'ils adoptent finalement des politiques raisonnables et susceptibles d'atteindre les buts ultimes recherchés, alors — mais alors seulement — la civilisation s'améliorera, la société et l'État rendront les hommes plus satisfaits, bien que non pas heureux au sens métaphysique. Seul l'imprévisible avenir révélera si cette condition est réalisable.

Il n'y a pas de place, dans un système praxéologique, pour le méliorisme et le fatalisme optimiste. L'homme est libre en ce sens qu'il doit, chaque jour, choisir à nouveau entre des politiques qui conduisent au succès et celles qui mènent au désastre, à la désintégration de la société, à la barbarie.

Le terme de progrès n'a pas de sens si l'on parle d'événements cosmiques, ou d'une vue globale de l'univers. Nous n'avons pas d'information sur les plans du Premier Moteur. II n'en va pas de même si on emploie le terme dans le cadre d'une doctrine idéologique. L'immense majorité s'efforce vers une abondance plus grande et meilleure d'aliments, de vêtements, de maisons et autres biens matériels. Lorsqu'ils appellent progrès ou amélioration un relèvement du niveau de vie des multitudes, les économistes ne se font pas les adeptes d'un matérialisme mesquin. Ils affirment simplement le fait que les gens sont mus par le besoin d'améliorer les conditions matérielles de leur existence. Ils jugent les politiques du point de vue des objectifs que les hommes veulent atteindre. Celui qui estime négligeables des faits tels que la baisse de la mortalité infantile, ou la disparition graduelle des famines et des épidémies, peut jeter la première pierre au matérialisme des économistes.

Il n'existe qu'un critère pour l'appréciation de l'agir humain : est-il ou non propre à atteindre les fins que choisissent les acteurs.

Chapitre X — L'échange au sein de la société

1. Échange autistique et échange interpersonnel

L'action est toujours essentiellement l'échange d'un état de choses contre un autre état de choses. Si l'action est accomplie par un individu sans référence aucune à la coopération avec d'autres individus, nous pouvons appeler cela un échange autistique. Exemple : le chasseur solitaire qui tue un animal pour sa propre consommation ; il échange du loisir et une cartouche contre de la nourriture.

Dans la société, la coopération substitue l'échange interpersonnel ou social aux échanges autistiques. L'homme donne à d'autres hommes pour recevoir d'eux. L'homme sert en vue d'être servi.

La relation d'échange est la relation sociale fondamentale. L'échange interpersonnel de biens et de services tisse le lien qui unit les hommes en une société. La formule sociale est *Do ut des*. Là où il n'y a pas réciprocité intentionnelle, là où une action est accomplie sans dessein d'être le bénéficiaire d'une action concomitante d'autres hommes, il n'y a pas échange interpersonnel, mais échange autistique. Il n'importe que l'action autistique soit profitable ou nuisible à d'autres gens ou qu'elle n'en concerne absolument aucun. Un génie peut accomplir sa tâche pour lui-même, non pour la foule ; néanmoins il est un exceptionnel bienfaiteur de l'humanité. Le voleur tue la victime pour son propre avantage. L'assassiné n'est en aucune façon un partenaire dans ce crime, il est simplement son objet ; ce qui est fait, l'est contre lui.

L'agression hostile était pratique commune chez les ancêtres non humains de l'homme. La coopération consciente et intentionnelle est le résultat d'un long processus d'évolution. L'ethnologie et l'histoire nous ont fourni d'intéressantes informations concernant les débuts et les schémas primitifs de l'échange interpersonnel. Certains considèrent la coutume de donner et rendre des présents, de stipuler d'avance un certain présent en retour, comme un schéma précurseur de l'échange interpersonnel[1]. D'autres considèrent le troc muet comme le mode primitif de commerce. Cependant, faire des présents dans l'attente d'être récompensé par le présent en retour du receveur, ou afin de gagner la faveur d'un homme dont l'animosité pourrait amener un désastre, cela équivaut déjà à l'échange interpersonnel. La même observation vaut pour le troc muet, qui ne se distingue des autres modes de troc ou de commerce que par l'absence de discussion verbale.

C'est une caractéristique essentielle des catégories de l'agir humain, que d'être apodictiques et absolues, et de n'admettre aucune gradation. Il y a action ou non-action, il y a échange ou non-échange. Tout ce qui s'applique à l'action et à l'échange comme tels est donné ou n'est pas donné dans chaque cas spécial, selon qu'il y a ou qu'il n'y a pas action et échange. De même, la frontière entre l'échange autistique et l'échange interpersonnel est parfaitement tranchée. Faire des présents unilatéraux sans intention d'être récompensé par aucun comportement du bénéficiaire ou de tierces personnes est un échange autistique. Le donateur acquiert la satisfaction que lui procure l'amélioration de la situation du donataire. Le donataire reçoit le présent comme un don que Dieu envoie. Mais si les présents sont faits afin d'influencer le comportement de quelqu'un d'autre, ils ne sont plus unilatéraux, mais une variété

[1] Gustav Cassel, *The Theory of Social Economy*, traduction de S. L. Banon, nouv. éd., Londres, 1932, p. 371.

d'échange interpersonnel entre celui qui donne et celui dont il compte ainsi modifier le comportement. Encore que l'échange interpersonnel soit le résultat d'une longue évolution, nulle gradation n'est concevable entre l'échange autistique et l'échange interpersonnel. Il n'y a pas eu de mode intermédiaire d'échange entre les deux. Le pas qui conduit de l'autistique à l'interpersonnel n'est pas moins un saut dans quelque chose d'entièrement neuf et d'essentiellement différent, que ne le fût le passage de la réaction automatique des cellules et des nerfs, à un comportement conscient et intentionnel, à l'action.

2. Liens contractuels et liens hégémoniques

Il y a deux types différents de coopération sociale : la coopération en vertu du contrat et de la coordination ; et la coopération en vertu du commandement et de la subordination, ou hégémonie.

Là où la coopération est basée sur le contrat, et dans la mesure où elle l'est, la relation logique entre les individus coopérants est symétrique. Tous sont des parties à des contrats d'échange interpersonnel. Pierre a la même relation à Paul, que Paul à Pierre. Là où la coopération est fondée sur le commandement et la subordination, et dans la mesure où elle l'est, il y a l'homme qui commande et ceux qui obéissent à ses ordres. La relation logique entre ces deux classes d'hommes est asymétrique. Il y a un directeur et il y a les gens dont il a la charge. Le directeur seul choisit et dirige ; les autres — les administrés — sont de simples pions dans ses actions.

La puissance qui appelle à la vie et anime tout corps social est toujours une force idéologique, et le fait qui rend un individu membre d'un quelconque composé social est toujours sa propre conduite. Cela n'est pas moins vrai quand il s'agit d'un lien social hégémonique. À vrai dire, les gens naissent généralement dans les liens hégémoniques les plus importants : dans la famille et dans l'État, et c'était aussi le cas des liens hégémoniques de l'ancien temps, l'esclavage et le servage, qui ont disparu dans le domaine de la civilisation occidentale. Mais il n'est pas de violence ou de contrainte capable de forcer un homme, contre sa volonté, à demeurer dans le statut de sujet d'un ordre hégémonique. Ce que produit la violence ou la menace de violence, c'est un état de choses dans lequel la sujétion est généralement considérée comme préférable à la rébellion. Placé devant le choix entre les conséquences de l'obéissance et celles de la désobéissance, l'assujetti préfère les premières et, ainsi, s'intègre lui-même dans le lien hégémonique. Chaque nouveau commandement le ramène devant ce choix. En cédant encore et encore, il contribue lui-même à l'existence continuée du corps social hégémonique. Même étant privé de capacité civile dans un tel régime, il est homme et acteur, c'est-à-dire un être qui ne cède pas simplement à d'aveugles impulsions mais use de raison pour choisir entre des alternatives.

Ce qui différencie le lien hégémonique du lien contractuel, c'est le champ dans lequel les choix des individus déterminent le cours des événements. Dès lors qu'un homme a décidé en faveur de sa soumission à un système hégémonique, il devient, dans le cadre des activités de ce système et pour le temps de sa sujétion, un pion des actions de celui qui dirige. À l'intérieur du corps social hégémonique, et dans la mesure où il dirige la conduite de ses sujets, seul le dirigeant agit. Les pupilles n'agissent qu'en choisissant leur subordination ; l'ayant choisie ils n'agissent plus pour eux-mêmes, on s'occupe d'eux.

Dans le cadre d'une société contractuelle, les individus membres échangent des quantités définies de biens et de services d'une qualité définie. Lorsqu'il choisit la

sujétion dans un corps hégémonique, un homme ne fournit ni ne reçoit rien de défini. Il s'intègre dans un système où il lui faut rendre des services indéterminés, et il recevra ce que le dirigeant est disposé à lui assigner. Il est à la merci du dirigeant. Le dirigeant seul a la faculté de choisir. Peu importe en ce qui concerne la structure de l'ensemble du système, que le dirigeant soit un individu ou un groupe organisé d'individus, une collégialité ; ou que le dirigeant soit un tyran démentiellement égoïste, ou un bienveillant despote paternel.

La distinction entre ces deux espèces de coopération sociale est commune à toutes les théories de la société. Ferguson l'a décrite comme le contraste entre les nations guerrières et les nations mercantiles[1] ; Saint-Simon comme le contraste entre les nations combatives et les nations paisibles ou industrieuses ; Herbert Spencer comme le contraste entre les sociétés de liberté individuelle et celles de structure militante[2] ; Sombart comme le contraste entre les héros et les colporteurs[3]. Les marxistes distinguent entre « l'organisation gentilice » d'un fabuleux état social primitif et le paradis du socialisme d'une part, et l'innommable dégradation du capitalisme d'autre part[4]. Les philosophes nazis distinguent le système d'éclopés de la sécurité bourgeoise, du système de héros de la Führertum autoritaire. L'appréciation des deux systèmes diffère selon les divers sociologues. Mais ils sont pleinement d'accord pour marquer le contraste, et non moins pour reconnaître qu'aucun tiers principe n'est pensable ni réalisable.

La civilisation occidentale, comme celle des peuples orientaux évolués ont été l'œuvre d'hommes qui ont coopéré suivant le schéma de la coordination contractuelle. Ces civilisations ont, il est vrai, adopté à certains égards les liens de structure hégémonique. L'État, en tant qu'appareil de contrainte et de répression, est, par nécessité, une organisation hégémonique. De même la famille et la communauté de foyer. Néanmoins, le trait caractéristique de ces civilisations est la structure contractuelle propre à la coopération des familles individuelles. Il y eut un temps où prévalait une autarcie presque complète, un isolement économique des unités de subsistance ou foyers. Lorsque l'échange de biens et services interfamilial fut substitué à l'autosuffisance économique de chaque famille, ce fut dans toutes les nations communément considérées comme civilisées, une coopération fondée sur le contrat. La civilisation humaine telle qu'elle a depuis été connue par l'expérience historique est, de façon prépondérante, le produit de relations contractuelles.

N'importe quelle espèce de collaboration des hommes et de réciprocité sociale est essentiellement un ordre de paix et de règlement amiable des différends. Dans les relations internes de toute unité sociale, que son lien soit contractuel ou hégémonique, il faut que la paix règne. Quand il y a conflit violent, et dans la mesure ou de tels conflits existent, il n'y a ni collaboration ni lien social. Ces partis politiques qui, dans leur intense désir de substituer les systèmes hégémonique au contractuel, évoquent la pourriture de la paix et de la sécurité bourgeoise, font l'éloge de la noblesse morale, de la violence et de l'effusion de sang, représentent la guerre et la révolution comme des méthodes éminemment naturelles de relations entre les hommes, s'enferment eux-mêmes dans la contradiction. Car leurs propres utopies sont dépeintes comme des règnes de paix. Le Reich des nazis et la république des marxistes sont des plans

[1] Voir Adam Ferguson, *An Essay on the History of Civil Society*, nouv. éd., Bâle, 1789, p. 208.
[2] Voir Herbert Spencer, *The principles of Sociology*, New York, 1914, III, 575-611.
[3] Voir Werner Sombart, *Haendler und Helden*, Munich, 1915.
[4] Voir Frederick Engels, *The Origin of the Family, Private Property and the State*, New York, 1942, p. 144.

pour une société de paix perpétuelle. Elles doivent être réalisées au moyen de la pacification, c'est-à-dire par l'assujettissement forcé de tous ceux qui ne sont pas disposés à céder sans résistance. Dans un monde contractuel divers États peuvent coexister. Dans un monde hégémonique, il ne peut y avoir qu'un seul Reich ou République et un seul dictateur. Le socialisme doit choisir : ou bien de renoncer aux avantages d'une division du travail s'étendant à toute la terre et à tous les peuples, ou bien d'établir un ordre hégémonique embrassant le monde entier. C'est ce fait qui a rendu le bolchevisme russe, le nazisme allemand et le fascisme italien « dynamiques », c'est-à-dire agressifs. Dans une mentalité contractuelle, les empires se dissolvent en ligues fort lâches de nations autonomes. Le système hégémonique est voué à tenter d'annexer tous les états indépendants.

L'ordre contractuel de la société est un ordre de Droit et de Loi. C'est un gouvernement soumis à la *rule of law* — la suprématie du droit — par opposition au *welfare state*, l'État tutélaire ou paternaliste. Le Droit et la Loi, c'est l'ensemble des règles délimitant la sphère dans laquelle les individus ont liberté d'agir. Il n'y a pas de sphère de cette nature pour les sujets d'une société hégémonique. Dans un État hégémonique il n'y a ni Droit ni Loi ; il n'y a que des directives et des règlements que le dirigeant peut changer tous les jours, qui s'appliquent ou non selon son entière discrétion, et auxquels les sujets doivent obéir. Les sujets n'ont qu'une seule liberté : celle d'obéir sans poser de questions.

3. L'action calculée

Toutes les catégories praxéologiques sont intemporelles et immuables, en ce qu'elles sont uniquement déterminées par la structure logique de l'esprit humain et par les conditions naturelles de l'existence humaine. Aussi bien quand il agit que quand il formule une théorie sur son agir, l'homme ne peut ni se passer de ces catégories ni les dépasser. Une sorte d'agir catégoriellement différente de l'agir défini par ces catégories n'est ni possible ni pensable pour l'homme. L'homme ne peut en aucun sens comprendre quelque chose qui ne serait ni action ni non-action. Il n'y a pas d'histoire de l'agir ; il n'y a aucune évolution qui conduirait du non-agir à l'agir, aucun stade intermédiaire entre action et non-action. Il y a seulement l'agir et le non-agir. Et pour toute action déterminée, tout y est rigoureusement valide de ce qui est catégoriellement établi par rapport à l'agir en général.

Toute action peut se servir des nombres ordinaux. Pour l'emploi des nombres cardinaux et le calcul arithmétique basé sur eux, des conditions spéciales sont requises. Ces conditions se sont dégagées dans l'évolution historique de la société contractuelle. Ainsi la voie était ouverte à la computation et au calcul dans l'agencement de l'action à venir, et dans l'expression précise des résultats obtenus par l'action passée. Les nombres cardinaux et leur usage dans les opérations arithmétiques sont aussi des catégories intemporelles et immuables de l'esprit humain. Mais la possibilité de les employer à la préméditation et à la mémorisation de l'action dépend de certaines conditions qui n'étaient pas données à un stade reculé des affaires humaines ; conditions qui apparurent seulement par la suite, et qui restent susceptibles de disparaître de nouveau.

Ce fut la connaissance de ce qui se passait dans un monde où l'action est mesurable et calculable, qui conduisit les hommes à élaborer les sciences de la praxéologie et de l'économie. L'économie est essentiellement une théorie de ce champ d'action où le calcul est employé, ou peut l'être si certaines conditions sont remplies. Aucune autre distinction n'a davantage d'importance, à la fois pour la vie

des hommes et pour l'étude de leur agir, qu'entre l'action calculable et l'action non calculable. La civilisation moderne est par-dessus tout caractérisée par le fait qu'elle a élaboré une méthode qui rend l'emploi de l'arithmétique possible dans un vaste champ d'activités. C'est là ce que les gens ont dans l'esprit lorsqu'ils lui attribuent le qualificatif — pas très pratique et souvent trompeur — de rationalité.

La saisie mentale et l'analyse des problèmes présents dans un système de marché calculant ont été le point de départ de la réflexion économique qui a finalement conduit à une cognition praxéologique générale. Toutefois ce n'est pas en considération de ce fait historique, qu'il est nécessaire de commencer l'exposé d'un système complet de science économique par une analyse de l'économie de marché, et de placer avant même cette analyse un examen du problème du calcul économique. Ce ne sont pas des aspects historiques ni heuristiques qui imposent une telle procédure, mais les exigences de la rigueur logique et systématique. Les problèmes impliqués ne sont visibles et pratiques que dans la sphère d'une économie de marché calculante. Ce n'est que par un transfert hypothétique et figuratif que l'on peut les utiliser pour l'examen d'autres systèmes d'organisation économique de la société qui ne se prêtent à aucun calcul. Le calcul économique est la question fondamentale, d'où dépend la compréhension de tous les problèmes couramment appelés économiques.

TROISIÈME PARTIE — LE CALCUL ÉCONOMIQUE

Chapitre XI — Évaluation sans calcul

1. La gradation des moyens

L'homme acteur transfère l'évaluation de l'objectif qu'il vise, aux moyens de les atteindre. Toutes choses égales d'ailleurs, il assigne au montant total des divers moyens la même valeur qu'il attache à la fin qu'ils sont aptes à provoquer. Pour le moment, nous pouvons ne pas tenir compte du temps nécessaire à la production de la fin, et de son influence sur la relation entre la valeur des fins et celle des moyens.

La gradation des moyens est, comme celle des fins, un processus de préférer a à b. C'est préférer et écarter. C'est manifester le jugement que a est désiré plus intensément que ne l'est b. Cela ouvre la voie à l'application de nombres ordinaux, mais non pas à celle des nombres cardinaux et des opérations arithmétiques basées sur ces nombres. Si quelqu'un m'offre le choix entre trois billets donnant droit à assister aux représentations d'*Aïda*, de *Falstaff* et de *La Traviata* ; et, si je n'en puis prendre qu'un, que je prenne *Aïda* ; et si je puis en prendre encore un, aussi Falstaff, j'ai fait un choix. Cela signifie : dans des conditions déterminées, je préfère *Aïda* et *Falstaff* à *La Traviata* ; si je ne pouvais choisir que l'un de ces opéras, je préférerais Aïda et je renoncerais à *Falstaff*. Si j'appelle le fauteuil pour *Aïda* a, celui pour *Falstaff* b et celui pour *La Traviata* c, je puis dire : je préfère a à b et b à c.

Le but immédiat de l'action est fréquemment l'acquisition de quantités comptables et mesurables d'objets tangibles. Alors l'acteur doit choisir entre des quantités qui se comptent ; il préfère par exemple 15 r à 7 p ; mais s'il devait choisir entre 15 r et 8 p, il préférerait peut-être 8 p. Nous pouvons exprimer cet état de choses en disant qu'il apprécie 15 r moins que 8 p mais plus que 7 p. C'est l'équivalent de la constatation qu'il préfère a à b et b à c. Si nous substituons 8 p à a, 15 r à b et 7 p à c, rien n'est changé à la signification du constat ni au fait décrit par lui. Cela ne rend certainement pas le calcul avec des nombres cardinaux possible. Cela n'ouvre pas la voie au calcul économique et aux opérations mentales fondées sur un tel calcul.

2. La fiction du troc dans la théorie élémentaire des valeurs et des prix

L'élaboration de la théorie économique est à ce point dépendante heuristiquement des processus logiques du calcul, que les économistes passèrent sans le voir à côté du problème fondamental impliqué dans les méthodes de calcul économique. Ils étaient enclins à prendre le calcul économique comme allant de soi ; ils ne virent pas que ce n'est pas un donné ultime, mais un dérivé qui appelle réduction à des phénomènes plus élémentaires. Ils se trompèrent sur le calcul économique. Ils le prirent pour une catégorie de tout l'agir humain et méconnurent le fait que c'est seulement une catégorie inhérente à l'agir sous des conditions spéciales. Ils se rendaient clairement compte du fait que l'échange interpersonnel — et par conséquent l'échange de marché effectué par l'intermédiaire d'un *commun medium* d'échange, la monnaie —, et donc finalement les prix sont des aspects particuliers d'un certain état de l'organisation économique de la société, qui n'existait pas dans les civilisations primitives et pourrait

sans doute disparaître dans le cours ultérieur des transformations historiques[1]. Mais ils ne comprirent pas que les prix en monnaie sont l'unique véhicule du calcul économique. Cela fait que la plupart de leurs études sont peu utilisables. Même les écrits des plus éminents économistes sont viciés en partie par les erreurs impliquées dans leurs idées sur le calcul économique.

La théorie moderne de la valeur et des prix montre comment les choix des individus, le fait qu'ils préfèrent certaines choses et en écartent d'autres, aboutissent, dans le domaine des échanges interpersonnels, à l'apparition de prix de marché[2]. Ces magistrales démonstrations sont fautives sur quelques points mineurs, et défigurées par des expressions mal appropriées. Mais elles sont pour l'essentiel irréfutables. Dans la mesure où elles devraient être amendées, ce doit être fait par une élaboration cohérente des idées fondamentales de leurs auteurs plutôt que par une réfutation de leur raisonnement.

Afin de rattacher en amont les phénomènes du marché à la catégorie universelle de la préférence de a sur b, la théorie élémentaire de la valeur et des prix est forcée de recourir à certaines constructions imaginaires. L'emploi de constructions imaginaires, à quoi rien ne correspond dans la réalité, est un outil indispensable pour la réflexion. Aucune autre méthode n'aurait pu avancer si peu que ce soit l'interprétation de la réalité. Mais l'un des plus importants problèmes de science est d'éviter les méprises que l'emploi inconsidéré de telles constructions peut entraîner.

La théorie élémentaire de la valeur et des prix emploie, outre d'autres constructions imaginaires dont on traitera plus tard[3], la construction d'un marché où toutes les transactions sont effectuées par échange direct. Il n'y a pas de monnaie, les biens et les services sont directement troqués contre d'autres biens et services. Cette construction imaginaire est nécessaire. L'on doit laisser de côté le rôle intermédiaire joué par la monnaie pour comprendre que ce qui est échangé finalement, ce sont toujours des biens du premier ordre contre d'autres du même ordre. La monnaie n'est rien qu'un relais dans l'échange interpersonnel. Mais l'on doit se garder soigneusement des idées fausses que cette fiction d'un marché à échange direct peut aisément faire naître.

Une grave erreur qui doit son origine et sa persistance à une interprétation erronée de cette construction imaginaire fut la supposition que le moyen d'échange n'est qu'un facteur neutre. Selon cette opinion, la seule différence entre échange direct et indirect était que, dans le second seul, un moyen d'échange était employé. L'interpolation de la monnaie dans la transaction, affirmait-on, n'affecte pas les traits essentiels du négoce. L'on n'ignorait pas le fait que dans le cours de l'Histoire des altérations énormes dans le pouvoir d'achat de la monnaie se sont produites et que ces fluctuations ont souvent provoqué des convulsions généralisées dans le système des échanges. Mais l'on croyait que de tels événements étaient des faits exceptionnels causés par des politiques mal avisées. Seule la « mauvaise » monnaie, disait-on, peut amener de tels bouleversements. En outre, les gens se méprenaient sur les causes et les effets de ces perturbations. L'on admettait tacitement que les changements dans le pouvoir d'achat se produisent vis-à-vis de tous les biens et services au même moment et dans la même proportion. C'était, bien entendu, ce qu'implique la fable de la neutralité de la monnaie. L'on soutenait que l'entière théorie de la catallactique peut

[1] L'École historiciste allemande exprima cela en affirmant que la propriété privée des moyens de production, l'échange de marché et la monnaie sont des « catégories historiques ».

[2] Voir spécialement Eugen von Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, II[e] partie, liv. III.

[3] Voir ci-après, pp. 249 à 271.

être édifiée sur l'hypothèse que seul l'échange direct a lieu. Une fois cela fait, la seule chose à ajouter, c'est la « simple » insertion de la monnaie dans le tissu des théorèmes concernant l'échange direct. Toutefois, cette opération complétant le système catallactique était considérée comme d'importance mineure seulement. L'on ne pensait pas que cela pût changer quoi que ce soit d'essentiel dans la structure des doctrines économiques. La tâche principale de l'économie était conçue comme l'étude de l'échange direct. Ce qui restait à faire à part cela était tout au plus l'examen des problèmes de la « mauvaise » monnaie.

Se conformant à cette opinion, les économistes négligèrent de mettre correctement l'accent sur les problèmes de l'échange indirect. Leur traitement des problèmes monétaires fut superficiel ; il n'était relié que lâchement avec le corps principal de leur examen du processus de marché. Vers le début du XX^{e} siècle, les problèmes de l'échange indirect étaient très généralement relégués à une place subordonnée. Il y eut des traités de catallactique qui ne traitaient qu'incidemment et sommairement des questions monétaires, et il y eut des livres sur la monnaie légale et la banque qui ne tentaient même pas d'intégrer leur sujet dans la structure d'un système catallactique. Dans les universités des pays anglo-saxons il y avait des chaires séparées pour l'économie et pour les monnaies légales et la banque ; et dans la plupart des universités allemandes les problèmes monétaires étaient presque totalement négligés[1]. Plus tard seulement des économistes s'aperçurent que certains des problèmes les plus importants et les plus compliqués de la catallactique se situent dans le champ de l'échange indirect, et qu'une théorie économique qui ne leur prête pas attention est lamentablement incomplète. La venue à la mode de recherches concernant la relation entre le « taux naturel d'intérêt » et le « taux monétaire d'intérêt », l'ascension de la théorie monétaire du cycle économique, et l'entière démolition de l'idée admise de simultanéité et d'égale portée des changements dans le pouvoir d'achat de la monnaie furent les marques de la nouvelle teneur de la pensée économique. Évidemment, ces idées nouvelles furent essentiellement le prolongement du travail glorieusement commencé par David Hume, l'École monétaire britannique, John Stuart Mill et Cairnes.

Plus nocive encore fut une seconde erreur qui découla de l'usage imprudent de la fiction du marché d'échange direct.

Une erreur invétérée affirmait que les choses et les services échangés sont de valeur égale. La valeur était considérée comme objective, comme une qualité intrinsèque aux choses et non pas simplement une expression des désirs d'intensité variable qu'ont les gens de les acquérir. Les gens, supposait-on, commencent par établir le degré de valeur propre aux biens et services, par une opération de mesure, et ensuite les troquent contre des biens et services de même valeur. Cette méprise condamna à l'échec la saisie des problèmes économiques par Aristote, et pendant près de deux mille ans faussa le raisonnement de tous ceux pour qui les opinions d'Aristote faisaient autorité. Elle vicia sérieusement les merveilleuses réalisations des écono-

[1] La mise à l'écart des problèmes de l'échange indirect fut certainement influencée par des positions politiques a priori. L'on ne voulait pas renoncer à la thèse selon laquelle les dépressions économiques sont un mal inhérent au mode de production capitaliste et ne sont nullement causées par des tentatives pour abaisser le taux d'intérêt par une expansion du crédit. Les professeurs d'économie à la mode estimaient qu'il est « antiscientifique » d'expliquer les dépressions comme un phénomène découlant « seulement » d'événements dans le domaine de la monnaie et du crédit. Il y eut même des études sur l'histoire du cycle des affaires qui omettaient toute discussion sur les thèses monétaires. Voir en particulier Eugen von Bergmann, *Geschichte der nationalökonomischen Krisentheorien*, Stuttgart, 1895.

mistes classiques et rendit entièrement futiles les écrits de leurs épigones, spécialement ceux de Marx et des marxistes. La base de la science économique moderne est la notion que c'est précisément la disparité des valeurs attachées aux objets de l'échange qui provoque leur échange. Les gens achètent et vendent seulement parce qu'ils apprécient ce qu'ils donnent moins que ce qu'ils reçoivent. Ainsi l'idée de mesurer la valeur est vaine. Un acte d'échange n'est ni précédé ni accompagné d'un quelconque processus qui pourrait être appelé le mesurage de la valeur. Un individu peut attacher la même valeur à deux choses ; mais alors aucun échange ne se produira. Mais s'il y a une différence d'évaluation, tout ce qu'il est loisible d'affirmer à ce sujet est qu'un certain a est plus apprécié, qu'il est préféré à un certain b. Valeurs et appréciations sont des grandeurs intensives, non des quantités extensives. Elles ne peuvent être appréhendées par l'esprit par application des nombres cardinaux.

Néanmoins, l'idée illégitime que les valeurs sont mesurables et sont réellement mesurées dans le processus des transactions économiques était si profondément enracinée, que même d'éminents économistes en furent victimes. Même Friedrich von Wieser et Irving Fisher tenaient pour acquis qu'il doit y avoir quelque chose comme le mesurage des valeurs, et que l'Économie doit être capable d'indiquer et expliquer la méthode par laquelle cela est effectué[1]. La plupart des économistes de moindre envergure ont simplement déclaré que la monnaie sert de « mesure des valeurs ».

Or, nous devons comprendre qu'évaluer signifie préférer a à b. Il n'y a — logiquement, épistémologiquement, psychologiquement et praxéologiquement — qu'une seule façon de préférer. Peu importe ce dont il s'agit : un amoureux préfère une fille aux autres filles, un homme préfère un ami aux autres gens, un amateur préfère un tableau à d'autres tableaux, ou un consommateur préfère un pain à une confiserie. Préférer signifie toujours aimer ou désirer a plutôt que b. De même qu'il n'y a pas de critère ni de moyen de mesurer l'amour sexuel, l'amitié et la sympathie ou le plaisir esthétique, de même il n'y a pas de mesure de la valeur des marchandises. Si un homme échange deux livres de beurre contre une chemise, tout ce qui l'on peut affirmer à propos de cette transaction, c'est que cet homme — à l'instant de la transaction et dans la situation qui est la sienne à cet instant — préfère une chemise à deux livres de beurre. Il est certain que chaque acte de préférence est caractérisé par une certaine intensité psychique des sentiments qu'il comporte. Il y a des degrés dans l'intensité du désir de parvenir à un but défini, et cette intensité détermine le profit psychique que le succès de l'action apporte à l'acteur. Mais les quantités psychiques ne peuvent être que ressenties. Elles sont entièrement personnelles, et il n'y a pas d'instrument sémantique pour exprimer leur intensité et transmettre de l'information les concernant à d'autres personnes.

Il n'existe aucune méthode par laquelle construire une unité de valeur. Rappelons-nous que deux unités d'une disponibilité homogène sont nécessairement évaluées différemment. La valeur attribuée à la n-ième unité est inférieure à celle de l'unité de rang (n-1).

Dans la société de marché il y a des prix en monnaie. Le calcul économique est un calcul en termes de prix en monnaie. Les diverses quantités de biens et de services entrent dans ce calcul avec le montant en monnaie pour lequel elles sont achetées et vendues sur le marché, ou pour lequel on envisage de pouvoir les acheter ou les

[1] Pour une analyse critique et une réfutation de l'argument de Fisher, voir Mises, *The Theory of Money and Credit*, traduction de H. E. Batson, Londres, 1934, pp. 42 à 44 ; de même en ce qui concerne l'argumentation de Wieser, Mises, *Nationalökonomie*, Genève, 1940, pp. 192 à 194.

vendre. C'est une supposition toute fictive qu'un individu isolé et se suffisant à lui-même, ou le directeur suprême d'un système socialiste — c'est-à-dire là où il n'y a pas de marché pour les biens de production —, puisse faire ce calcul. Il n'y a aucune voie qui puisse mener d'une computation monétaire en économie de marché à une quelconque computation dans un système sans marché.

Théorie de la valeur et socialisme

Socialistes, institutionnalistes et membres de l'École historiciste ont reproché aux économistes l'emploi d'une fiction imaginant la pensée et l'action d'un individu isolé. Ce modèle de Robinson Crusoé, affirme-t-on, ne sert de rien pour l'étude des situations en économie de marché. L'objection est quelque peu justifiée. Les constructions imaginaires d'un individu isolé ou d'une économie planifiée sans échange de marché ne deviennent utilisables que si l'on adopte l'hypothèse fictive, contradictoire dans la pensée et contraire à la réalité, que le calcul économique soit aussi possible dans un système dépourvu de marché pour les biens de production.

Ce fut assurément une sérieuse maladresse de la part des économistes que de ne pas s'être aperçus de cette différence de situations entre une économie de marché et une économie sans marché. Les socialistes, en revanche, avaient peu sujet de critiquer cette faute. Car elle consistait précisément dans le fait que les économistes admettaient implicitement l'idée a priori qu'un ordre socialiste de la société pourrait aussi recourir au calcul économique ; ils tenaient ainsi pour vraie la possibilité de réaliser les plans socialistes.

Les économistes classiques et leurs épigones n'ont pu, évidemment, reconnaître les problèmes impliqués. S'il était vrai que la valeur des choses soit définie par la quantité de travail requise pour les produire ou les reproduire, il n'y aurait plus alors de problème du calcul économique. Les tenants de la théorie de la valeur-travail ne peuvent être blâmés pour avoir mal analysé les problèmes d'un système socialiste. Ils y étaient condamnés par leur intenable doctrine de la valeur. Ceux d'entre eux qui étaient enclins à considérer la construction imaginaire d'une économie socialiste comme un programme utile et réalisable de réforme fondamentale de l'organisation sociale n'étaient en cela nullement en contradiction avec le contenu essentiel de leur analyse théorique. C'était tout différent pour la catallactique subjective. Les économistes modernes sont inexcusables d'avoir manqué à reconnaître les problèmes impliqués.

Wieser avait raison quand il lui arriva de déclarer que beaucoup d'économistes ont inconsciemment appliqué la théorie communiste de la valeur et, de ce fait, négligé d'élaborer celle de la situation présente de la société[1]. Le tragique est que lui-même n'ait pas su éviter cette défaillance.

L'illusion qu'un ordre rationnel de direction économique soit possible dans une société fondée sur la propriété publique des moyens de production avait son origine dans la théorie de la valeur des économistes classiques, et elle doit sa persistance aux nombreux économistes modernes qui ont failli à la tâche de pousser à ses ultimes conclusions le théorème fondamental de la théorie subjectiviste. Ainsi les utopies socialistes ont été engendrées et préservées par les insuffisances de ces mêmes écoles de pensée que les marxistes rejettent comme « un camouflage idéologique des égoïstes intérêts de classe de la bourgeoisie exploiteuse ». En vérité, ce furent les erreurs de ces écoles qui ont fait prospérer les idées socialistes. Ce fait démontre clairement l'inanité

[1] Voir Friedrich von Wieser, *Der natürliche Wert*, Vienne, 1889, p. 60, n. 3.

des thèses marxistes concernant les « idéologies » et de leur prolongement moderne, la sociologie de la connaissance.

3. Le problème du calcul économique

L'homme utilise le savoir fourni par les sciences naturelles pour élaborer la technologie, science appliquée de l'agir possible dans le champ des événements externes. La technologie montre ce qui pourrait être réalisé si quelqu'un le voulait, sous condition qu'il soit disposé à employer le moyen indiqué. Avec les progrès des sciences naturelles, la technologie a progressé aussi ; beaucoup préféreraient dire que le désir d'améliorer les méthodes technologiques ont stimulé le progrès des sciences naturelles. La quantification des sciences naturelles a entraîné la quantification de la technologie. La technologie moderne est essentiellement l'art appliqué de la prédiction quantitative du résultat d'une action possible. L'on calcule avec un degré raisonnable de précision le résultat d'actions envisagées, et l'on calcule afin d'agencer une action de telle sorte qu'un résultat déterminé se produise.

Toutefois, l'information simple que fournit la technologie ne suffirait au calcul que si tous les moyens de production tant matériels qu'humains pouvaient être parfaitement substituables suivant des proportions définies, ou si tous étaient absolument spécifiques. Dans le premier cas, tous les moyens seraient aptes, dans des proportions diverses, à servir pour n'importe quelle fin ; les choses seraient comme s'il n'y avait qu'une seule espèce de moyens, une seule espèce de biens économiques de l'ordre éloigné. Dans la seconde hypothèse, chaque moyen ne pourrait être employé que pour obtenir un objectif spécial ; l'on attacherait à chaque groupe de facteurs complémentaires de production la valeur attribuée à la sorte de biens correspondante du premier ordre (ici encore nous négligeons provisoirement les modifications introduites par le facteur temps). Aucune de ces deux situations n'existe dans l'univers où agit l'homme. Les moyens ne peuvent être substitués l'un à l'autre que dans des limites étroites ; ce sont des moyens plus ou moins spécifiques pour l'obtention de fins variées. Mais, d'autre part, la plupart des moyens ne sont pas absolument spécifiques, la plupart sont aptes à plusieurs emplois. Ces faits — qu'il y a diverses classes de moyens, que la plupart des moyens sont particulièrement adaptés à certaines fins, moins adaptés à d'autres fins et absolument inutiles à la production d'un troisième groupe de fins, et que par conséquent les divers moyens sont susceptibles d'emplois divers — ces faits placent l'homme devant la tâche de les affecter aux usages particuliers dans lesquels ils peuvent rendre les meilleurs services. En cela, la computation en matière telle qu'appliquée en technologie n'est d'aucun secours. La technologie opère sur des quantités comptables et mesurables de choses et effets externes ; elle connaît des relations causales entre elles, mais elle est étrangère à leur impact sur les besoins et désirs humains. Son domaine est uniquement celui de la valeur d'usage objective. Elle juge des problèmes du point de vue désintéressé d'un observateur neutre d'événements physiques, chimiques et biologiques. Pour la notion de la valeur d'usage subjective, pour le point de vue spécifiquement humain, et pour les dilemmes de l'homme en action, il n'y a point place dans ce qu'enseigne la technologie. Elle ignore le problème économique : employer les moyens disponibles de telle sorte qu'aucun des besoins les plus vivement ressentis ne demeure insatisfait du fait que le moyen approprié pour le satisfaire aurait été employé — gaspillé — pour satisfaire un besoin moins vivement ressenti. Pour la solution de tels problèmes, la technologie et ses méthodes de comptage et mesurage sont inadaptées. La technologie dit comment un objectif déterminé pourrait être atteint par le recours à des moyens

divers, qui peuvent être utilisés ensemble dans diverses combinaisons ; ou bien, comment divers moyens disponibles pourraient servir à certaines fins. Mais elle est impuissante à dire à l'homme quels procédés il devrait choisir parmi la variété infinie des modes de production imaginables et possibles. Ce que l'homme qui agit a besoin de savoir est comment il doit employer les moyens disponibles pour écarter de la façon la meilleure — la plus économique — une gêne ressentie. Mais la technologie ne lui fournit rien de plus que des formulations de relations entre les choses externes. Elle dit par exemple que 7 a + 3 b + 5 c + . . . x n sont susceptibles de fournir 8 P. Mais bien qu'elle sache la valeur attribuée par celui qui agit aux divers biens du premier ordre, elle ne peut décider si telle formule ou telle autre, parmi la multitude indéfinie des formules similairement composées, sert le mieux la réalisation des objectifs poursuivis par l'acteur. L'art de l'ingénieur peut établir comment il faut bâtir un pont pour franchir une rivière en un endroit donné et pour supporter des charges déterminées. Mais il ne peut dire si oui ou non la construction d'un tel pont doit absorber les matériaux et le travail nécessaires, alors qu'ils ne seront plus disponibles pour un usage dont l'urgence est ressentie plus vivement. Il ne peut dire si oui ou non le pont doit effectivement être bâti, à quel endroit il devrait l'être, quelle résistance aux charges il doit présenter, et laquelle d'entre les nombreuses possibilités de construction il faut choisir. La computation technologique peut établir des relations entre diverses sortes de moyens dans la seule mesure où ils sont substituables l'un à l'autre pour essayer d'atteindre un but déterminé. Mais l'action est forcée de découvrir des relations parmi tous les moyens, quelque dissemblables qu'ils soient, sans considérer s'ils peuvent ou non se remplacer l'un l'autre pour remplir le même service.

La technologie et les considérations qui en dérivent seraient de peu d'utilité pour l'homme dans l'action s'il n'était possible d'introduire dans leurs trames les prix en monnaie des biens et services. Les projets et plans des ingénieurs seraient purement académiques s'ils ne pouvaient pas comparer l'apport et le résultat sur une base commune. Le hautain théoricien dans la solitude de son laboratoire ne se soucie pas de telles questions de détail ; ce qu'il cherche, ce sont des rapports de causalité entre divers éléments de l'univers. Mais l'homme pratique, avide d'améliorer les conditions des hommes en écartant des gênes autant qu'il est possible, doit savoir si, dans des conditions données, ce dont il dresse les plans est la meilleure méthode — ou même une méthode — pour rendre les gens moins gênés. Il doit savoir si ce qu'il veut réaliser sera une amélioration en comparaison de la situation présente, en comparaison aussi avec les avantages qui peuvent être attendus de la réalisation d'autres projets techniquement réalisables, qui ne pourront être exécutés si le projet qu'il a en tête absorbe les ressources disponibles. De telles comparaisons ne peuvent être faites qu'au moyen des prix en monnaie.

Ainsi la monnaie devient le véhicule du calcul économique. Ce n'est pas une fonction distincte de la monnaie. La monnaie est le moyen d'échange universellement utilisé, et rien d'autre. Parce que la monnaie est le commun intermédiaire d'échange, parce que la plupart des biens et des services peuvent être achetés et vendus sur le marché contre de la monnaie — à cause de cela et dans la mesure où c'est le cas, l'homme peut utiliser les prix en monnaie pour calculer. Les taux d'échange entre la monnaie et les divers biens et services, tels qu'ils se sont établis sur le marché précédemment, et tels qu'on s'attend à les voir s'établir sur le marché ultérieurement, voilà les outils mentaux de la planification économique. Là où il n'y a pas de prix en monnaie, il n'existe rien qu'on puisse appeler quantités économiques. Il y a seulement des relations quantitatives variables entre diverses causes et leurs effets dans le monde

extérieur. Il n'y a pas de moyen pour l'homme de trouver quel genre d'opération pourrait le mieux servir ses efforts pour écarter des gênes autant qu'il se peut faire.

Il n'est pas besoin de s'attarder sur la situation primitive de l'économie ménagère des paysans qui se suffisaient à eux-mêmes. Ces gens accomplissaient seulement des processus de production très simples. Pour eux, le calcul n'était pas nécessaire puisqu'ils pouvaient directement comparer l'apport et le résultat. S'ils avaient besoin de chemises, ils faisaient pousser du chanvre, filaient, tissaient et cousaient. Ils pouvaient sans aucun calcul juger dans leur esprit si oui ou non le travail et le soin dépensés étaient compensés par le produit. Mais pour l'humanité civilisée un retour à ce genre d'existence est hors de question.

4. Calcul économique et marché

Le traitement quantitatif des problèmes économiques ne doit pas être confondu avec les méthodes quantitatives utilisées en ce qui concerne les problèmes de l'univers extérieur, celui des événements physiques et chimiques. Le caractère distinctif du calcul économique est de n'être basé ni lié à quoi que ce soit qui pourrait être décrit comme un mesurage.

Un procédé de mesurage consiste à établir la relation numérique d'un objet à un autre objet qui est l'unité de mesure. La source ultime du mesurage est celle des dimensions spatiales. À l'aide de l'unité définie en référence à l'étendue, l'on mesure l'énergie et le potentiel (le pouvoir qu'a une chose d'opérer des changements dans d'autres choses ou relations), et le flux du temps. Un cadran indique directement une grandeur spatiale, indirectement seulement d'autres quantités. L'hypothèse qui sous-tend le mesurage, c'est l'immutabilité de l'unité. L'unité de longueur est le rocher sur lequel est fondé tout procédé de mesure. Il va de soi que l'homme ne peut pas ne pas la considérer comme immuable.

Les dernières décennies ont connu une révolution dans les cadres épistémologiques traditionnels de la physique, de la chimie et des mathématiques. Nous sommes à la veille d'innovations dont la portée ne peut être prévue. Il se peut que les nouvelles générations de physiciens soient confrontées à des problèmes quelque peu semblables à ceux que rencontre présentement la praxéologie. Peut-être seront-ils forcés d'abandonner l'idée qu'il y a des choses que n'affectent pas les changements cosmiques, et qu'ainsi l'observateur puisse prendre comme étalons de mesure. Mais quoi qu'il en advienne, la structure logique de la mensuration des entités terrestres dans le champ macroscopique des grandes molécules de la physique ne changera pas. Le mesurage dans le domaine de la physique microscopique aussi est fait avec des échelles métriques, des micromètres, des spectrographes — en définitive avec les organes sensoriels grossiers de l'homme qui observe et expérimente, et qui lui-même est de l'ordre des grandes molécules[1]. Il ne peut s'affranchir de la géométrie euclidienne ni de la notion d'étalon fixe.

Il y a des unités monétaires, et il y a des unités de mesure physiques des divers biens économiques et de beaucoup — mais non de la totalité — des services achetés et vendus. Mais les taux d'échange auxquels nous avons affaire sont fluctuants en permanence. Il n'y a en eux rien de constant, rien d'invariable. Ils défient tout essai de les mesurer. Ce ne sont pas des faits, au sens où le physicien se sert du mot pour dire que la constatation d'un poids de cuivre est un fait. Ce sont des événements historiques, exprimant ce qui est arrivé une fois, à un moment et dans des cir-

[1] Voir A. Eddington, *The Philosophy of Physical Science*, pp. 70 à 79, 168-169.

constances déterminés. Le même taux d'échange numérique peut apparaître de nouveau, mais il n'est nullement certain que cela se produise réellement, et si cela se produit la question reste ouverte de savoir si le résultat identique a été provoqué par le maintien des mêmes circonstances, ou un retour à celles-ci, plutôt que provoqué par l'action complexe d'une constellation très différente de facteurs de prix déterminants. Les chiffres employés par l'acteur dans le calcul économique ne se rapportent pas à des quantités mesurées mais à des taux d'échange tels qu'ils sont envisagés — sur la base de pronostics — comme devant se produire sur les marchés du futur, vers lequel tout agir est orienté et qui seul compte pour l'homme qui agit.

Nous ne traitons pas, en ce stade de notre recherche, du problème d'une « science quantitative de l'économie », mais de l'analyse des processus mentaux que l'homme suit en appliquant des caractéristiques chiffrées à la détermination de ce qu'il fera. Comme l'agir vise toujours à influer sur l'état de choses à venir, le calcul économique traite toujours du futur. Dans la mesure où il prend en considération les faits passés et les taux d'échange passés, il ne le fait que pour servir à l'arrangement de l'action à venir.

La tâche que l'acteur entend remplir au moyen du calcul économique est de dégager le résultat d'une action en comparant l'apport et le rapport. Le calcul économique est soit une estimation de l'issue attendue de l'action envisagée, soit la constatation du résultat d'une action passée. Mais celle-ci ne sert pas seulement à des intentions historiques et didactiques. Sa signification pratique est de montrer combien quelqu'un est libre de consommer sans amoindrir la capacité de production future. C'est en vue de ce problème que les notions fondamentales du calcul économique — capital et revenu, profit et perte, dépense et épargne, coût et rapport — sont développées. L'utilisation pratique de ces notions, et de toutes celles qui en sont dérivées, est indissolublement liée au fonctionnement d'un marché où les biens et services de toutes natures sont échangés contre un moyen d'échange universellement employé — à savoir la monnaie. Ces notions seraient purement académiques, elles n'auraient aucun rôle pour l'action, dans un monde où la structure de l'agir serait autre.

Chapitre XII — La sphère du calcul économique

1. Le caractère des écritures en monnaie

Le calcul économique peut englober tout ce qui s'échange contre monnaie.

Les prix des biens et services sont ou bien des données historiques relatant des faits passés, ou bien des prévisions de futurs événements probables. L'information relatant un prix passé fournit la connaissance d'un ou plusieurs actes d'échange interpersonnel qui ont eu lieu conformément à ce taux. Elle ne fournit aucune indication sur des prix futurs. Nous pouvons souvent supposer que les conditions du marché qui ont déterminé la formation des prix dans le passé récent ne changeront pas du tout, ou au moins ne changeront pas considérablement dans l'avenir immédiat, de sorte que les prix aussi ne changeront pas ou ne changeront que légèrement. De tels pronostics sont raisonnables si les prix en question ont été le résultat de l'interaction de gens nombreux disposés à vendre ou acheter pourvu que les taux d'échange leur semblent avantageux, et si les conditions du marché n'ont pas été influencées par des circonstances considérées comme accidentelles, extraordinaires, et dont le retour ne serait pas vraisemblable. Toutefois, la tâche essentielle du calcul économique n'est pas d'étudier des problèmes de situations de marché et de prix inchangées ou peu changées ; elle est d'étudier le changement. L'individu qui agit peut ou bien envisager des changements qui se produiront sans son intervention, et vouloir adapter ses actions à la situation des affaires qu'il prévoit ; ou bien, il peut vouloir s'engager dans un projet qui changera la situation même si aucun autre facteur n'introduit de changement. Les prix du passé sont pour lui de simples points de départ dans ses essais pour prévoir les prix à venir.

Historiens et statisticiens se contentent des prix du passé. L'homme pratique regarde les prix futurs, même si c'est le futur immédiat de l'heure suivante, du jour ou du mois prochain. Pour lui, les prix du passé ne servent qu'à prévoir les prix futurs. Non seulement dans son calcul préliminaire du résultat attendu d'une action réparée, mais aussi dans ses efforts pour évaluer le rapport de ses transactions antérieures, ce qui l'intéresse au premier chef ce sont les prix futurs.

Dans les bilans et les comptes de profits et pertes, le constat des résultats d'actions passées se présente comme la différence entre l'équivalent en monnaie des fonds possédés (total des actifs moins le total des dettes) au début et à la fin de la période examinée, et comme la différence entre les équivalents en monnaie des coûts supportés et des recettes brutes gagnées. Dans de tels rapports il est nécessaire de faire entrer une estimation de l'équivalent en monnaie de toutes les valeurs possédées et de tout ce qui est dû, autres que les fonds liquides. Ces éléments devraient être évalués d'après les prix auxquels ils pourraient probablement être vendus à l'avenir ou, comme c'est le cas spécialement pour l'équipement et l'outillage de production, en se référant aux prix que l'on peut attendre de la vente des marchandises fabriquées en s'en servant. Toutefois, d'anciennes habitudes professionnelles, les dispositions du droit commercial et fiscal ont entraîné une déviation par rapport aux principes sains de comptabilité qui visent simplement au meilleur degré possible d'exactitude. Ces usages et lois ne se préoccupent pas tant de la justesse des bilans et comptes d'exploitation, que de servir à d'autres fins. Le droit commercial vise à une méthode comptable qui protégerait indirectement les créanciers contre le risque de perte. Il tend plus ou moins à évaluer les actifs au-dessous de leur valeur probable sur le marché afin de faire apparaître moindres qu'ils ne sont en réalité le profit net et le total des

actifs possédés. Ainsi une marge de sécurité est dégagée, réduisant le danger qu'au détriment des créanciers l'on puisse retirer de la firme des sommes trop élevées en prétendant qu'il s'agit d'un bénéfice, et qu'une entreprise déjà insolvable puisse continuer jusqu'à épuiser les ressources sur lesquelles les créanciers devraient être réglés. En sens opposé, le droit fiscal tend souvent à un système d'évaluation qui fasse apparaître des bénéfices plus élevés que ceux dégagés par une méthode objective. L'idée est d'augmenter le rendement effectif de l'impôt sans que cela soit visible dans le taux nominal de prélèvement. Nous devons par conséquent distinguer entre le calcul économique tel que le pratiquent les entrepreneurs en dressant le plan de futures transactions, et les façons de comptabiliser les faits économiques qui visent d'autres objectifs. L'établissement des montants dus par le contribuable et le calcul économique sont deux choses différentes. Si une loi soumettant à un impôt le fait d'employer des domestiques stipule qu'un domestique du sexe masculin compte pour deux du sexe féminin, personne n'interprétera cette disposition comme autre chose qu'un procédé de détermination du montant de l'impôt à régler. De même si la loi fiscale sur les successions stipule que les valeurs mobilières doivent être estimées d'après le cours en Bourse au jour du décès de *de cujus*, tout ce qu'elle nous fournit est la façon de définir le montant du droit à verser au fisc.

Des comptes en bonne et due forme suivant un système correct de comptabilité sont exacts au franc et centime. Leur précision est impressionnante, et l'exactitude numérique de leurs écritures semble écarter toute incertitude. En fait, les sommes les plus importantes qu'ils contiennent sont des évaluations conjecturales de configurations futures des marchés impliqués. C'est une erreur de comparer les écritures de quelque comptabilité commerciale que ce soit avec les éléments employés dans les calculs purement technologiques, par exemple dans les plans d'une machine. L'ingénieur — pour autant qu'il vaque aux aspects techniques de son métier — n'applique que des relations numériques établies par les méthodes des sciences naturelles expérimentales ; l'entrepreneur ne peut éviter d'employer des chiffres qui traduisent sa façon de voir concernant le comportement futur d'autres hommes. La partie essentielle dans les bilans et les comptes de profits et pertes, c'est l'estimation des éléments d'actif et de passif qui ne sont pas matérialisés par des espèces liquides. Toutes ces balances, toutes ces situations sont virtuellement des balances et des situations intérimaires. Elles décrivent aussi bien que possible l'état des choses à un instant arbitrairement choisi, alors que la vie et l'activité continuent sans s'arrêter là. Il est possible de liquider des affaires individualisées, mais l'ensemble du système social de production ne cesse jamais. D'ailleurs les avoirs et les dettes portant sur de l'argent liquide ne sont pas exempts du caractère indéterminé, inhérent à tous les éléments de la comptabilité d'entreprise. Ils dépendent de la configuration future du marché, tout autant que l'un quelconque des éléments de l'inventaire et de l'équipement. L'exactitude numérique des comptes et des calculs dans l'activité des entreprises ne doit pas nous empêcher de voir le caractère incertain et conjectural de leurs écritures et de toutes les computations auxquelles elles servent de base.

Et pourtant, ces faits ne diminuent en rien l'efficacité du calcul économique. Le calcul économique est aussi efficace qu'il peut l'être. Aucune réforme ne peut ajouter à son efficacité. Il rend à l'homme, dans son action, tous les services que l'on peut tirer de la computation numérique. Il ne constitue évidemment pas un moyen de connaître avec certitude des situations futures, il n'enlève pas à l'action son caractère de spéculation. Mais cela ne peut être considéré comme un défaut que par ceux qui ne parviennent pas à comprendre ces réalités : que la vie n'est pas rigide, que toutes

choses sont perpétuellement mouvantes, et que les hommes n'ont aucune connaissance assurée du futur.

Ce n'est pas le rôle du calcul économique que d'étendre l'information de l'homme sur l'avenir. Son rôle est d'ajuster les actions de l'homme, aussi bien que possible, à son opinion présente concernant la satisfaction des besoins dans l'avenir. Pour cette tâche l'homme qui agit a besoin d'une méthode de computation, et la computation requiert un dénominateur commun auquel tous les éléments pris en compte peuvent être rapportés. Le commun dénominateur du calcul économique, c'est la monnaie.

2. Les limites du calcul économique

Le calcul économique ne peut porter sur des choses qui ne sont pas vendues et achetées contre argent.

Il y a des choses qui ne sont pas à vendre et, pour les acquérir, il faut consentir d'autres sacrifices que d'argent et de valeurs monnayables. Celui qui veut s'entraîner pour réaliser de grandes choses doit employer de nombreux moyens, dont certains impliquent une dépense d'argent. Mais les éléments essentiels qu'il faut consacrer à une telle entreprise ne peuvent s'acheter. L'honneur, la vertu, la gloire, et de même la vigueur, la santé et la vie même, jouent un rôle dans l'action, tant comme moyens que comme objectifs ; mais tout cela n'entre pas dans le calcul économique.

Il y a des choses qui ne peuvent pas du tout être évaluées en monnaie, et il y en a d'autres qui ne peuvent être chiffrées en monnaie que pour une fraction de la valeur qui leur est assignée. L'appréciation d'un vieux bâtiment doit négliger son importance artistique et historique dans la mesure où ces qualités ne sont pas une source de revenus en argent ou en biens vendables. Ce qui touche le cœur d'un homme seulement et n'induit pas d'autres gens à faire des sacrifices pour l'obtenir demeure hors du champ du calcul économique.

Et pourtant, tout cela n'affaiblit pas le moins du monde l'utilité du calcul économique. Ces choses qui n'entrent pas en ligne de compte pour le comptable et le calculateur sont soit des fins, soit des biens du premier ordre. Aucun calcul n'est nécessaire pour en reconnaître la valeur et en tenir pleinement compte. Tout ce dont l'acteur a besoin pour faire son choix, c'est de les comparer avec le total des coûts requis pour leur préservation ou leur acquisition. Supposons qu'une municipalité ait à choisir entre deux projets d'adduction d'eau. L'un d'eux implique la démolition d'un monument historique, tandis que l'autre l'épargne, au prix d'une dépense plus élevée. Le fait que les sentiments qui recommandent de sauver le monument ne peuvent être évalués en une somme de monnaie n'empêche en aucune façon les conseillers municipaux de prendre une décision. Les valeurs qui ne se reflètent dans aucun taux d'échange monétaire sont, au contraire, par le fait même élevés à une position particulière qui rend la décision plutôt plus aisée. Nul reproche n'est moins justifié que de déplorer que les méthodes de calcul du marché ne couvrent pas ce qui ne se vend point. Les valeurs morales et esthétiques n'en souffrent aucun dommage.

La monnaie, les prix en monnaie, les transactions mercantiles, et le calcul économique qui s'y appuie, sont les principales cibles de critique. Des sermonneurs loquaces dénigrent la civilisation occidentale comme un mesquin système de trafiquants et de camelots. La suffisance, le pharisaïsme et l'hypocrisie s'en donnent à cœur joie de vilipender la « philosophie du dollar » contemporaine. Des réformateurs névrosés, des hommes de lettres déséquilibrés, des démagogues ambitieux prennent plaisir à mettre en accusation la « rationalité » et à prêcher l'évangile de l'« irrationnel ». Aux yeux de ces jacasseurs la monnaie et le calcul sont la source des

pires maux. Cependant le fait que les hommes ont élaboré une méthode pour évaluer autant que possible le caractère judicieux de leurs actions et pour écarter les gênes de la façon la plus pratique et la moins coûteuse n'empêche personne de conformer sa conduite au principe qu'il estime juste. Le « matérialisme » de la Bourse et de la comptabilité d'entreprise n'est pas un obstacle pour qui veut vivre sur le modèle du moine savant Thomas a Kempis, ou mourir pour une noble cause. Le fait que les masses préfèrent les romans policiers aux poésies, et qu'il est par conséquent plus lucratif d'écrire les premiers plutôt que les secondes, n'est pas causé par l'emploi de la monnaie et la comptabilité monétaire. Ce n'est pas la faute de la monnaie s'il y a des bandits, des voleurs, des meurtriers, des prostituées, des fonctionnaires et des juges corruptibles. Il n'est pas vrai que l'honnêteté n'est pas « payante ». Elle est payante pour ceux qui préfèrent la fidélité envers ce qu'ils estiment être bien, aux avantages qu'ils pourraient tirer d'une autre attitude.

D'autres critiques du calcul économique ne se rendent pas compte du fait que c'est une méthode disponible seulement pour les acteurs du système économique de division du travail dans un ordre social fondé sur la propriété privée des moyens de production. Il ne peut servir qu'aux considérations d'individus ou de groupes d'individus opérant dans le cadre institutionnel de cet ordre social. C'est par conséquent un calcul de profits privés et non de « bien-être social ». Cela signifie que les prix du marché sont le fait ultime pour le calcul économique. Il ne peut être employé à des considérations dont le critère n'est pas la demande des consommateurs telle qu'exprimée sur le marché, mais les hypothétiques estimations d'un organisme dictatorial dirigeant toutes les affaires nationales ou temporelles. Quelqu'un qui entend juger les actions du point de vue d'une prétendue « valeur sociale », c'est-à-dire du point de vue de « la société entière », et les critiquer par comparaison avec ce qui se passerait dans un imaginaire système socialiste où sa propre volonté serait souveraine, celui-là n'a que faire du calcul économique. Le calcul économique en termes de prix monétaires est le calcul d'entrepreneurs produisant pour les consommateurs d'une société de marché. Il n'est d'aucune utilité pour d'autres tâches.

Qui veut employer le calcul économique ne doit pas considérer les choses avec une mentalité despotique. Les prix peuvent servir aux calculs des entrepreneurs, des capitalistes, des propriétaires fonciers et des salariés d'une société capitaliste. Pour des affaires qui se situent au-delà des objectifs de ces catégories, cela ne sert à rien. Il est absurde d'évaluer en monnaie des choses qui ne sont pas négociées sur le marché et d'introduire dans les calculs des données arbitraires qui ne se réfèrent pas à la réalité. La loi fixe le montant de l'indemnité à payer pour avoir causé la mort d'un homme. Mais le texte juridique qui établit une obligation de dommages et intérêts ne signifie pas qu'il y ait un prix pour la vie humaine. Là où existe l'esclavage, il y a des prix de marché pour les esclaves. Là où l'esclavage n'existe pas, l'homme, la vie humaine et la santé sont des choses hors commerce. Dans une société d'hommes libres, la préservation de la vie et la santé sont des fins, non des moyens. Elles ne font partie d'aucune comptabilisation de moyens.

Il est possible de déterminer en termes de prix monétaires la somme des revenus ou des richesses d'un certain nombre de gens. Mais chiffrer un revenu national ou la richesse d'une nation n'a point de sens ; dès que l'on s'engage dans des considérations étrangères au raisonnement d'un homme opérant dans le cadre d'une société de marché, nous ne pouvons plus nous appuyer sur les méthodes de calcul monétaire. Les tentatives pour définir en monnaie la richesse d'une nation ou du genre humain entier sont un enfantillage du même genre que les efforts mystiques pour résoudre les énigmes de l'univers en méditant sur les dimensions de la pyramide de Chéops.

Si un calcul économique évalue un stock de pommes de terre à 100 $, l'idée est qu'il sera possible de le vendre ou de le remplacer pour cette somme-là. Si une unité d'entreprise complète est estimée à 1 million de dollars, cela signifie que l'on escompte la vendre pour ce montant. Mais quelle est la signification des éléments comptés dans la richesse totale d'une nation ? Quelle est la portée du résultat final de la computation ? Qu'est-ce qui doit y être compris, qu'est-ce qui doit être écarté ? Est-il correct ou non d'y comprendre la « valeur » du climat, les aptitudes innées du peuple et ses talents acquis ? L'homme d'affaires peut convertir en monnaie sa propriété, une nation ne le peut pas.

Les équivalences monétaires dont on se sert pour agir ou opérer le calcul économique sont des prix en monnaie, c'est-à-dire des taux d'échanges entre de la monnaie et d'autres biens et services. Les prix ne sont pas mesurés en monnaie, ils consistent en de la monnaie. Les prix sont ou bien des prix passés ou bien des prix supputés dans l'avenir. Un prix est nécessairement un fait historique passé ou futur. Il n'y a rien dans les prix qui permette de les assimiler au mesurage des phénomènes physiques et chimiques.

3. La mutabilité des prix

Les taux d'échange sont sujets à de perpétuelles variations parce que les conditions qui les produisent varient perpétuellement. La valeur qu'un individu attache tant à la monnaie qu'aux divers biens et services est le résultat d'un choix à un moment précis. Chaque instant qui suit peut engendrer quelque chose de neuf, introduire d'autres considérations, d'autres évaluations. L'on devrait considérer comme un problème digne d'examen non pas que les prix soient fluctuants, mais qu'ils ne changent pas plus vite qu'ils ne le font.

L'expérience journalière apprend aux gens que les taux d'échange du marché sont changeants. L'on pourrait penser que leurs idées concernant les prix tiendraient pleinement compte de ce fait. Néanmoins, toutes les notions populaires sur la production et la consommation, la commercialisation et les prix sont plus ou moins contaminées par une idée vague et contradictoire de rigidité des prix. Le profane est enclin à considérer le maintien de la structure des prix de la veille comme normal et équitable à la fois ; et à condamner les changements dans le taux des échanges comme une atteinte aux lois de la nature et à celles de la justice.

Ce serait une erreur d'expliquer ces croyances populaires comme une sédimentation de vieilles opinions conçues en des temps où les conditions de production et de commercialisation étaient plus stables. On peut se demander si effectivement les prix étaient moins versatiles en ces temps anciens. Au contraire, l'on pourrait plutôt soutenir que la fusion des marchés locaux en des marchés plus vastes d'échelle nationale, puis l'apparition finale d'un marché mondial couvrant la planète entière, et l'évolution du commerce vers un approvisionnement constant des consommateurs ont rendu les changements de prix moins fréquents et moins marqués. Aux temps précapitalistes il y avait davantage de stabilité dans les méthodes technologiques de production, mais une bien plus grande irrégularité dans l'approvisionnement des marchés locaux et dans l'adaptation de cet approvisionnement aux demandes changeantes de ces marchés. Mais même s'il était vrai que les prix aient été quelque peu plus stables dans un lointain passé, cela compterait bien peu pour notre époque. Les idées populaires sur la monnaie et les prix en monnaie ne sont pas dérivées d'idées formées jadis. Il serait faux de les interpréter comme des restes ataviques. Dans la situation moderne, tout individu est confronté chaque jour avec tant de problèmes

d'achat et de vente que nous avons toute raison de compter que ce qu'il pense en ces matières n'est pas simplement l'acceptation irréfléchie d'idées traditionnelles.

Il est aisé de comprendre pourquoi ceux dont les intérêts à court terme sont lésés par un changement de prix en éprouvent du ressentiment, soulignent que les prix antérieurs étaient non seulement plus équitables mais aussi plus normaux, et affirment que la stabilité des prix est conforme aux lois naturelles et morales. Mais chaque changement de prix avantage les intérêts à court terme d'autres gens. Les bénéficiaires ne seront certainement pas poussés par un pressant besoin d'insister sur l'équité et la normalité de prix rigides.

Ni des réminiscences ancestrales, ni la situation de groupes d'intérêts égoïstes ne peuvent expliquer la popularité de l'idée de stabilité des prix. Les racines sont à voir dans le fait que les idées concernant les relations sociales ont été façonnées sur le modèle des sciences naturelles. Les économistes et sociologues qui ont visé à modeler les sciences sociales d'après la physique ou la physiologie ont simplement cédé à une façon de penser que les illusions populaires avaient adoptée depuis longtemps.

Même les économistes classiques ont été lents à s'affranchir de cette erreur. Pour eux, la valeur était quelque chose d'objectif, c'est-à-dire un phénomène du monde extérieur, et une qualité inhérente aux choses, donc mesurable. Ils ne comprirent absolument pas le caractère purement humain et volontariste des jugements de valeur. Pour autant que nous puissions le constater à ce jour, ce fut Samuel Bailey qui le premier décela ce qui se passe en préférant une chose à une autre[1]. Mais son livre fut méconnu, comme le furent les écrits d'autres précurseurs de la théorie de la valeur.

Ce n'est pas seulement une tâche pour la science économique que de rejeter les erreurs concernant la mesurabilité dans le domaine de l'agir. C'est tout autant une tâche pour la politique économique. Car les échecs des politiques économiques d'aujourd'hui sont, dans une certaine mesure, dus à la déplorable confusion entraînée par l'idée qu'il y a quelque chose de fixe et donc de mesurable dans les relations interhumaines.

4. Stabilisation

Une excroissance de toutes ces erreurs est l'idée de stabilisation.

Les déficiences dans le maniement des questions monétaires par les gouvernements, et les conséquences désastreuses des politiques visant à abaisser les taux d'intérêts et à encourager les activités économiques au moyen de l'expansion du crédit, ont donné naissance aux idées qui finalement engendrèrent le cri de ralliement « stabilisation ». L'on peut expliquer son apparition et son attrait sur les populations, on peut le comprendre comme le fruit des cent cinquante dernières années d'histoire de la circulation monétaire et du crédit bancaire, l'on peut pour ainsi dire plaider les circonstances atténuantes pour l'erreur impliquée. Mais aucune appréciation sympathique de cette sorte ne peut rendre soutenables ces idées fausses.

La stabilité, dont la réalisation est le programme visé par la stabilisation, est une notion vide et contradictoire. L'impulsion à agir, c'est-à-dire à améliorer les conditions de son existence, est innée dans l'homme. L'homme lui-même change de moment en moment, et ses évaluations, ses volitions et ses actes changent avec lui. Dans le domaine de l'agir rien n'existe de perpétuel, sinon le changement. Il n'y a pas

[1] Voir Samuel Bailey, *A Critical Dissertation on the Nature, Measures and Causes of Value*, Londres, 1825. N° 7 dans les « Séries de Réimpressions de Documents rares en Sciences économiques et politiques », London School of Economics, Londres, 1931.

de point fixe dans cette incessante fluctuation, hormis les catégories aprioristiques et immuables de l'agir. Il est vain de couper l'évaluation et l'action de l'instabilité de l'homme, de la versatilité de son comportement, et de raisonner comme si dans l'univers il existait des valeurs éternelles indépendantes des jugements de valeur des hommes et aptes à servir d'étalon pour apprécier l'action réelle[1].

Toutes les méthodes suggérées pour effectuer la mesure des changements dans le pouvoir d'achat des unités monétaires sont fondées plus ou moins consciemment sur l'image illusoire d'un être éternel et immuable qui détermine, par l'application d'un critère permanent, la quantité de satisfaction que lui fournit une unité de monnaie. C'est bien peu justifier cette idée mal conçue que dire que l'on a seulement besoin de mesurer les changements dans le pouvoir d'achat de la monnaie. Le noyau de la notion de stabilité réside précisément dans ce concept du pouvoir d'achat. Le profane, dominé par les idées de la physique, considéra jadis la monnaie comme l'étalon de mesure des prix. Il croyait que les fluctuations des taux d'échange ne se produisaient que dans les relations entre les marchandises et services divers, mais non pas aussi entre la monnaie et la « totalité » des biens et services. Plus tard, les gens raisonnèrent en sens inverse. Ce n'est plus à la monnaie que fut attribuée la constance de valeur, mais à la « totalité » des choses vendables et achetables. L'on commença à imaginer des méthodes diverses pour élaborer des agrégats d'unités de marchandises à mettre en contraste avec l'unité monétaire. La hantise de trouver des indices de mesure du pouvoir d'achat faisait taire tous les scrupules. L'on refusa de tenir compte du caractère douteux des statistiques de prix et de leur hétérogénéité, ainsi que du caractère arbitraire des procédures employées pour calculer des moyennes.

L'éminent économiste américain Irving Fisher, qui fut le champion du mouvement pour la stabilisation aux États-Unis, compare le dollar au panier de la ménagère, contenant tout ce qu'elle achète au marché pour approvisionner son foyer. Dans la mesure où le montant en monnaie requis pour l'achat de ce panier change, le pouvoir d'achat du dollar a changé. Le but assigné à la politique de stabilisation est de maintenir inchangée cette dépense en monnaie[2]. Cela serait bel et bon si la ménagère et son imaginaire panier étaient des éléments constants, si le panier devait pour toujours contenir les mêmes articles, dans la même quantité de chacun, et si le rôle que joue cet assortiment dans la vie familiale ne devait pas changer. Mais nous vivons en un monde où aucune de ces conditions n'est réalisée.

Tout d'abord il y a le fait que la qualité des denrées produites et consommées change continuellement. C'est une erreur de ne pas distinguer entre blé et blé, sans parler de chaussures, de chapeaux et autres articles manufacturés. Les grandes différences de prix dans les ventes simultanées de marchandises que le langage courant et les statistiques placent sous la même rubrique prouvent clairement cette vérité banale. Un dicton affirme que deux pois se ressemblent, mais vendeurs et acheteurs distinguent diverses espèces et diverses qualités de pois. Une comparaison de prix payés en divers endroits ou à des moments différents pour des denrées que la technologie ou la statistique désignent sous le même nom est sans utilité s'il n'est pas certain que leurs qualités — sauf la différence de situation — sont parfaitement les mêmes. En ce sens, qualité veut dire : les propriétés de la denrée auxquelles les acheteurs ou candidats à l'achat font attention. Le simple fait que la qualité de tous les biens et services du premier ordre est variable réduit à néant l'une des conditions

[1] Pour la tendance de l'esprit à considérer rigidité et immutabilité comme l'essentiel, et changement et mouvement comme l'accidentel, voir H. Bergson, *La pensée et le mouvant*, pp. 85 et suiv.

[2] Voir Irving Fisher, *The Money Illusion*, New York, 1928, pp. 19 et 20.

fondamentales supposées acquises par toutes les méthodes d'indices numériques. Il est sans conséquences qu'un nombre limité de biens des ordres plus élevés — en particulier les métaux et corps chimiques qui peuvent être définis uniquement par une formule — soient susceptibles d'une description précise de leurs caractères spécifiques. Une mesure du pouvoir d'achat aurait à se fonder sur les prix des biens et services du premier ordre et, qui plus est, de *tous* ces biens-là. Employer les prix des biens de production ne sert à rien car on ne pourrait, en ce cas, éviter de compter les diverses étapes de la production d'un seul et même bien de consommation à plusieurs reprises, ce qui fausse le résultat. Se restreindre à un groupe sélectif de biens serait tout à fait arbitraire et donc fautif. Mais même en mettant de côté ces obstacles insurmontables, la tâche resterait insoluble. Car non seulement les caractères technologiques des denrées changent, non seulement de nouvelles sortes apparaissent et d'anciennes disparaissent ; la valeur qu'on leur attache change aussi, et cela provoque des changements dans la demande et dans la production. Les présupposés de la théorie de la mesure exigeraient des hommes dont les besoins et les estimations soient rigides. Il faudrait que les gens évaluent toujours de la même façon les mêmes choses, pour que nous puissions considérer que les changements de prix expriment des changements dans le pouvoir qu'a la monnaie d'acheter des choses.

Comme il est impossible d'établir le montant total de monnaie dépensée, en une fraction de temps déterminée, pour les biens de consommation, les statisticiens sont contraints de se fier aux prix payés pour les denrées une par une. Cela soulève deux problèmes supplémentaires, pour lesquels il n'y a aucune solution incontestable. Il devient nécessaire d'affecter aux diverses denrées des coefficients d'importance. Ce serait manifestement une faute que de faire entrer dans le calcul des prix des articles sans tenir compte des rôles différents qu'ils jouent dans le système complet du ménage des individus. Mais l'établissement d'une pondération appropriée relève à nouveau de l'arbitraire. Deuxièmement, il devient nécessaire de calculer des moyennes à partir des données collectées et pondérées. Mais il existe plusieurs méthodes de calcul des moyennes. Il y a la moyenne arithmétique, la géométrique, l'harmonique ; il y a la quasi-moyenne appelée médiane. Chacune d'elles conduit à des résultats différents. Aucune d'elles ne peut être reconnue comme le moyen unique de dégager une réponse logiquement inattaquable. Décider en faveur d'une de ces méthodes de calcul est arbitraire.

Si toutes les situations humaines étaient invariables, si tous les individus devaient répéter les mêmes actions parce qu'ils ressentiraient les mêmes gênes et auraient les mêmes idées sur la façon de les écarter ; ou encore, si nous étions en mesure de tenir pour certain que les changements de ces facteurs, affectant certains individus ou certains groupes, sont toujours compensés par des changements en sens inverse chez d'autres individus ou groupes, et que par conséquent ces variations n'affectent pas la demande totale et l'offre totale — alors nous vivrions dans un monde de stabilité. Mais l'idée que, dans un tel monde, le pouvoir d'achat de la monnaie pourrait changer est entachée de contradiction. Comme il sera montré plus loin, des changements dans le pouvoir d'achat de la monnaie doivent nécessairement affecter les prix des différents biens et services, à des moments différents et à des degrés différents ; ils doivent par conséquent entraîner des changements de la demande, de l'offre, de la production et de la consommation[1]. L'idée implicite dans le terme inapproprié de *niveau des prix* — à savoir que toutes choses égales d'ailleurs, tous les prix pourraient

[1] Voir ci-dessous, pp. 328 à 331.

monter ou baisser également —, cette idée est insoutenable. Les « autres choses » ne peuvent demeurer égales si le pouvoir d'achat de la monnaie varie.

Dans le domaine de la praxéologie et de l'économie, la notion de mesurage ne peut recevoir aucun sens. En supposant un état de choses où les situations seraient rigides, il n'y aurait rien à mesurer. Dans le monde réel changeant, il n'y a pas de point fixe, de dimensions ou relations fixes qui pourraient servir d'étalon. Le pouvoir d'achat de l'unité monétaire ne change jamais uniformément par rapport à toutes les choses vendables et achetables. Les notions de stabilité et de stabilisation sont vides de sens si elles ne s'appliquent pas à un état de rigidité et de statu quo. Toutefois, cet état de rigidité ne peut même pas être pensé de façon cohérente jusqu'à ses conséquences ultimes ; il peut encore moins être réalisé[1]. Là où il y a action, il y a changement. L'action est un levier de changement.

La solennité prétentieuse qu'affectent les statisticiens et les bureaux de statistique en calculant des indices de pouvoir d'achat et de coût de la vie est déplacée. Ces indices chiffrés sont au mieux des figurations grossières et inexactes de changements intervenus. Dans les périodes où la relation entre l'offre et la demande de monnaie ne se modifie que lentement, ces indices ne fournissent pas d'information du tout. Dans les périodes d'inflation et par conséquent de changements marqués des prix, ils fournissent une image fruste d'événements que chaque individu ressent dans sa vie quotidienne. Une ménagère avisée sait bien plus de choses sur les variations de prix qui affectent son foyer que les moyennes statistiques n'en peuvent dire. Elle n'a que faire de calculs qui ne tiennent pas compte de la qualité, ni de la quantité, des biens qu'il lui est possible, ou permis, d'acheter aux prix retenus pour calculer l'indice. Si elle « mesure » les changements pour son appréciation personnelle, en prenant pour référence les prix de deux ou trois denrées seulement, elle n'est ni moins « scientifique » ni plus arbitraire que les mathématiciens raffinés lorsqu'ils choisissent leur méthode de manipulation des données du marché.

Dans la vie pratique, personne ne se laisse abuser par les chiffres des indices. Personne n'accepte la fiction selon laquelle ils sont à considérer comme des mesures. Là où les quantités sont mesurées, cessent tous les doutes et contestations sur leur dimension. Ce sont des questions réglées. Personne ne se risque à discuter avec les météorologistes quant à leurs mesures de température, d'humidité, de pression atmosphérique et autres données météorologiques. Mais en revanche personne ne ratifie un indice s'il n'attend un avantage personnel de son acceptation par l'opinion publique. L'établissement d'indices ne règle aucune dispute ; cela ne fait que la transporter en un domaine où le heurt des opinions et des intérêts est insoluble.

L'agir de l'homme engendre du changement. Dans la mesure où il y a action d'hommes il n'y a pas de stabilité, il y a modification incessante. Le cours de l'Histoire est une succession de changements. Il est hors du pouvoir de l'homme de l'arrêter, et d'inaugurer une ère de stabilité où toute histoire cesserait de se dérouler. C'est la nature de l'homme que de s'efforcer vers un mieux, de former de nouvelles idées et de réaménager ses conditions d'existence conformément à ces idées.

Les prix du marché sont des faits historiques exprimant un état des choses qui a prévalu à un moment défini du cours irréversible de l'Histoire. Dans la sphère de la praxéologie le concept de mesure n'a aucun sens. Dans un état imaginaire — et bien entendu irréalisable — de rigidité et de stabilité il n'y a pas de changement à mesurer. Dans le monde réel du changement permanent, il n'y a ni point fixe, ni objets, ni qualités ou relations, en fonction de quoi les changements pourraient être mesurés.

[1] Voir ci-dessous, pp. 203 à 205.

5. La racine de l'idée de stabilisation

Le calcul économique ne requiert pas la stabilité de la monnaie au sens où ce terme est employé par les champions du mouvement pour la stabilisation. Le fait que la rigidité dans le pouvoir d'achat de l'unité de monnaie est impensable et irréalisable n'entrave pas les méthodes du calcul économique. Ce que requiert le calcul économique, c'est un système monétaire dont le fonctionnement ne soit pas saboté par les immixtions du gouvernement. Les efforts pour augmenter la quantité de monnaie en circulation, soit en vue d'accroître pour le gouvernement les possibilités de dépenser, soit en vue de provoquer un abaissement momentané du taux d'intérêt, disloquent les phénomènes monétaires et désaxent le calcul économique. Le premier objectif de la politique monétaire doit être d'empêcher les gouvernements de s'engager dans l'inflation et de créer des situations qui encouragent les banques à étendre le crédit. Mais ce programme est très différent du programme confus et contradictoire visant à stabiliser le pouvoir d'achat.

En faveur du calcul économique, tout ce qui est requis est d'éviter de grandes et brusques fluctuations dans l'offre de monnaie. L'or et, jusqu'au milieu du XIX[e] siècle, l'argent ont servi fort bien tous les buts du calcul économique. Les modifications du rapport entre l'offre et la demande des métaux précieux se produisaient si lentement que le calcul économique des entrepreneurs pouvait les négliger sans s'égarer trop loin. La précision est impossible à atteindre dans le calcul économique, indépendamment même des obstacles dus à ce qu'on ne tient pas compte suffisamment des variations monétaires[1]. En faisant ses plans l'entrepreneur ne peut pas éviter d'employer des données concernant un avenir qu'il ne connaît pas ; il travaille sur des prix futurs et des coûts de production futurs. La comptabilité et la tenue des livres, visant à élucider le résultat d'actions passées, sont dans la même situation dans toute la mesure où elles se basent sur l'estimation du capital fixe, de l'inventaire et des créances non échues. Malgré toutes ces incertitudes le calcul économique peut remplir ses fonctions. Car ces incertitudes ne dérivent pas de déficiences du système de calcul. Elles sont inhérentes à l'essence de l'agir, qui opère toujours sur l'avenir incertain.

L'idée de rendre stable le pouvoir d'achat n'a pas pour origine des efforts pour rendre plus correct le calcul économique. Elle a sa source dans le désir de créer une sphère soustraite aux fluctuations incessantes des affaires humaines, un domaine que n'affecte pas la marche de l'histoire. Les fondations destinées à alimenter à perpétuité un corps ecclésiastique, une institution charitable, ou une famille furent longtemps constituées par des terres ou le versement de produits agricoles en nature. Plus tard l'on ajouta les annuités à régler en monnaie. Donateurs et bénéficiaires supposaient qu'une annuité définie en termes d'une quantité définie de métaux précieux ne serait pas affectée par des changements de la situation économique. Mais ces espoirs étaient illusoires. Les générations suivantes constatèrent que les plans de leurs ancêtres ne se réalisaient pas. Stimulés par cette expérience ils se mirent à chercher comment les buts visés pourraient être atteints. C'est ainsi qu'ils se lancèrent dans les tentatives pour mesurer les changements du pouvoir d'achat, et pour éliminer ces changements.

[1] Aucun calcul pratique ne peut jamais être précis. La formule servant de base aux opérations peut être exacte ; le calcul même dépend de la connaissance approximative des quantités, et de ce fait il est nécessairement imparfaitement exact. L'économie, ainsi qu'on l'a montré plus haut (p. 41), est une science exacte de choses réelles. Mais dès que des données de prix sont introduites dans l'enchaînement de la pensée, l'exactitude est abandonnée, et l'histoire économique prend la place de la théorie économique.

Le problème a revêtu une bien plus grande importance quand les gouvernements ont commencé à recourir aux emprunts à long terme, inamortissables et perpétuels. L'État, cette nouvelle divinité de l'ère naissante de la statolâtrie, cette institution éternelle et suprahumaine hors d'atteinte des fragilités humaines, offrait au citoyen une occasion de mettre sa richesse en sûreté et de jouir d'un revenu stable, garanti contre toute vicissitude. Il ouvrait une route par où l'individu échappait à la nécessité de risquer sa richesse et d'acquérir son revenu chaque jour à nouveau sur le marché capitaliste. Celui qui plaçait ses fonds en titres d'État ou de ses subdivisions n'était plus soumis désormais aux lois inéluctables du marché et à la souveraineté des consommateurs. Il n'était plus désormais dans la nécessité d'investir ses fonds d'une telle manière que ces fonds servent au mieux les besoins et désirs des consommateurs. Il était en sécurité, il était protégé contre les dangers du marché concurrentiel où les pertes sont la punition de l'inefficacité ; l'État éternel l'avait pris sous son aile et lui garantissait la paisible jouissance de ses fonds. Dorénavant son revenu ne dérivait plus du processus consistant à fournir le mieux possible ce dont les consommateurs ont besoin, mais des impôts levés par l'appareil de contrainte et de répression de l'État. Il n'était plus désormais le serviteur de ses concitoyens, assujetti à leur souveraineté ; il était un partenaire du gouvernement qui régnait sur les gens et en exigeait le tribut. Ce que payait le gouvernement était moins que ce qu'offrait le marché. Mais cette différence était bien plus que compensée par la solvabilité indubitable du débiteur : l'État, dont le revenu ne dépend pas de ce qu'il satisfait le public, mais de ce qu'il poursuit inflexiblement le recouvrement des impôts.

Malgré les fâcheuses expériences du public avec les dettes publiques du passé, les gens furent tout disposés à faire confiance à l'État modernisé du XIX^e^ siècle. L'on pensait généralement que ce nouvel État remplirait scrupuleusement ses engagements volontairement contractés. Les capitalistes et entrepreneurs avaient parfaitement connaissance de l'impossibilité, dans une Société de marché, de préserver la fortune acquise, si ce n'est en la gagnant chaque jour à nouveau, dans une sévère compétition avec tout le monde, avec les firmes déjà existantes aussi bien qu'avec les nouveaux venus « partis de zéro ». L'entrepreneur vieillissant et fatigué, qui répugnait désormais à risquer son bien chèrement gagné dans de nouveaux essais pour aller au-devant des besoins des consommateurs, et l'héritier des profits d'un autre, paresseux et bien conscient de sa propre inefficacité, préféraient les placements en titres de la Dette publique parce qu'ils souhaitaient s'affranchir de la loi du marché.

Or, la dette publique perpétuelle non amortissable suppose la stabilité du pouvoir d'achat. Admettant que l'État et sa contrainte soient éternels, l'intérêt payé sur la dette publique ne pourrait être éternel sans être fondé sur un étalon de valeur immuable. Sous cet aspect, l'investisseur qui pour avoir la sécurité esquive le marché, le métier d'entrepreneur et l'investissement dans de libres entreprises, pour préférer des titres d'État retrouve en face de lui le problème de la nature mouvante de toutes les affaires humaines. Il découvre que dans le cadre d'une société de marché il n'y a aucune place pour une richesse qui ne dépende pas du marché. Ses efforts pour trouver une source inépuisable de revenus échouent.

Il n'existe pas en ce monde de stabilité ni de sécurité, et aucun effort humain n'a le pouvoir d'en créer. Il n'y a dans le système social de la société de marché aucun autre moyen d'acquérir la richesse et de la conserver que de servir avec succès les besoins des consommateurs. L'État, il est vrai, est en mesure d'exiger de l'argent de ses sujets ou de leur en emprunter. Cependant même le gouvernement le plus dénué de scrupules est à la longue incapable de défier les lois qui déterminent la vie et l'agir

de l'homme. Si le pouvoir emploie les sommes empruntées à des investissements de nature à servir le mieux possible les besoins des consommateurs, et s'il réussit dans ces activités d'entreprise en libre concurrence, dans les mêmes conditions que tous les entrepreneurs privés, il est dans une situation semblable à celle de n'importe quel entrepreneur : il peut payer un intérêt parce qu'il a produit des surplus. Mais si le gouvernement investit des fonds maladroitement et qu'aucun surplus n'en découle, ou s'il dépense l'argent pour ses besoins courants, le capital emprunté s'amenuise ou disparaît entièrement et aucune source n'est ouverte d'où pourrait provenir de quoi payer intérêt et principal. Alors, imposer le peuple est la seule méthode applicable afin de respecter les stipulations du contrat de crédit. Lorsqu'il lève des impôts pour de tels paiements, l'État rend le citoyen responsable de l'argent gaspillé dans le passé. Les impôts versés ne sont compensés par aucun service actuel rendu par l'appareil du pouvoir. Le gouvernement paie un intérêt sur un capital qui a été consommé et qui n'existe plus. Le Trésor est obéré par les funestes résultats de politiques passées.

L'on peut fournir de bonnes justifications pour des dettes à court termes contractées par un gouvernement dans des circonstances spéciales. Évidemment, la justification populaire des emprunts de guerre est dénuée de sens. Tous les éléments requis pour soutenir une guerre doivent être dégagés en restreignant la consommation civile, en épuisant une partie du capital existant et en travaillant davantage. Tout le poids de la belligérance porte sur la génération vivante. Les générations futures ne sont affectées que dans la mesure où, du fait des dépenses de la guerre, elles hériteront moins de ceux qui vivent à ce moment qu'ils n'auraient hérité si la guerre n'avait pas eu lieu. Financer une guerre par l'emprunt ne transfère pas la charge aux fils et petit-fils[1]. C'est seulement une méthode permettant de répartir le fardeau entre les citoyens. Si toute la dépense avait dû être couverte par l'impôt, seuls ceux qui ont des fonds liquides auraient pu être requis de le payer. Le reste de la population ne contribuerait pas de façon adéquate. Des emprunts à court terme peuvent être un recours pour éviter cette inégalité car ils permettent d'asseoir correctement l'impôt sur les détenteurs de capitaux fixes.

Le crédit à long terme, public ou semi-public, est un corps étranger perturbant, dans la structure d'une société de marché. Son institution a été une tentative futile pour aller au-delà des limites de l'agir humain et créer une sphère de sécurité et de pérennité, écartée du flux instable des affaires humaines. Quelle arrogante prétention que celle d'emprunter et prêter de l'argent pour un avenir sans terme, de faire des contrats pour l'éternité, de stipuler pour tous les temps à venir ! Sous ce rapport, il importait peu que les emprunts aient été formellement déclarés ou non inamortissables ; dans l'intention et la pratique la plupart étaient considérés et effectués comme tels. Aux plus beaux jours du libéralisme, quelques pays occidentaux amortirent une partie de leur dette à long terme par un honnête remboursement. Mais, la plupart du temps, les dettes nouvelles s'ajoutèrent simplement aux anciennes. L'histoire financière du siècle dernier montre un constant accroissement du montant des dettes publiques. Personne ne croit que les États vont perpétuellement traîner le fardeau de ces intérêts à payer. Il est clair que tôt ou tard toutes ces dettes seront liquidées d'une manière ou d'une autre, mais certainement pas par le paiement des

[1] Un emprunt, dans ce contexte, signifie des fonds empruntés à ceux qui ont de l'argent à prêter. Nous ne parlons pas ici de l'expansion de crédit, dont le véhicule principal, dans l'Amérique contemporaine, consiste en ouvertures de crédit par les banques commerciales.

intérêts et du principal tel que prévu au contrat. Une foule d'habiles écrivains s'occupent déjà d'élaborer l'habillage moral pour le jour du règlement final[1].

Le fait que le calcul économique en termes de monnaie n'est pas susceptible de servir aux tâches qui lui sont assignées dans l'établissement d'un irréalisable royaume du calme, soustrait aux insurmontables limitations de l'agir humain et fournissant une sécurité perpétuelle, ne peut être appelé une déficience. Il n'existe rien qui puisse s'appeler des valeurs éternelles, absolues et immuables. La recherche d'un étalon pour mesurer de telles valeurs est vaine. Le calcul économique n'est pas imparfait parce qu'il ne répond pas aux idées incohérentes de gens qui rêvent d'un revenu stable qui ne dépende pas du processus productif dont vivent les hommes.

[1] La plus populaire de ces doctrines est cristallisée dans cette phrase : une dette publique n'est pas un fardeau car nous nous la devons à nous-même. Si cela était vrai, alors l'abolition en bloc de la dette publique serait une opération bénigne, un simple jeu d'écritures comptables. La réalité est que la Dette publique incorpore les créances de gens qui dans le passé ont confié leurs fonds aux pouvoirs publics, créances opposables à l'ensemble de ceux qui chaque jour produisent de la richesse nouvelle. Elle charge les couches actives au profit d'une autre partie de la population. Il est possible de libérer les producteurs de richesses nouvelles de cette charge, en levant l'impôt qui alimente les paiements, exclusivement sur les porteurs de titres d'État. Mais ce système serait une répudiation flagrante des engagements pris.

Chapitre XIII — Le calcul monétaire comme outil de l'action

1. Le calcul monétaire comme méthode de pensée

Le calcul monétaire est l'étoile directrice de l'action, en régime social de division du travail. C'est la boussole de l'homme qui s'embarque dans la production. Il calcule afin de distinguer les filières de production profitables de celles qui ne le sont pas, celles que les consommateurs souverains sont susceptibles d'approuver de celles qu'ils désapprouveront probablement. Chaque démarche élémentaire, dans les activités d'entreprise, est soumise à examen par voie de calcul économique. La préméditation de l'action envisagée devient calcul commercial anticipé des coûts prévus et des recettes attendues. La constatation rétrospective du résultat de l'activité passée devient comptabilisation des profits et pertes.

Le système du calcul économique en termes de monnaie est conditionné par certaines institutions sociales. Il ne peut s'effectuer que dans un cadre institutionnel de division du travail et de propriété privée des moyens de production, cadre dans lequel les biens et services de tous ordres sont achetés et vendus contre un moyen intermédiaire d'échange appelé monnaie.

Le calcul monétaire est la méthode de calcul employée par les gens qui agissent dans le cadre d'une société fondée sur la disposition privée des moyens de production. C'est un instrument pour les individus acteurs ; c'est une façon de compter adaptée au but de constater avec certitude les avoirs et le revenu privés, les profits et les pertes d'individus agissant pour leur propre compte au sein d'une société de libre entreprise[1]. Tous ses résultats se rapportent aux activités des seuls individus. Lorsque les statisticiens totalisent ces résultats, ce qu'ils expriment est une somme des actions autonomes d'une pluralité d'individus se dirigeant eux-mêmes, et non l'effet de l'activité d'un corps collectif, d'un ensemble ou d'un tout. Le calcul monétaire est entièrement inapplicable et inutile, pour toute considération qui ne regarde pas les choses du point de vue des individus. Il comporte le calcul de projets individuels, non celui de valeurs « sociales » imaginaires et de bien-être « social ».

Le calcul économique est le véhicule principal de la planification et de l'action dans le cadre d'une société de libre entreprise dirigée et contrôlée par le marché et ses prix. Il s'est développé dans ce cadre et a été perfectionné par l'amélioration du mécanisme du marché et par l'élargissement du domaine des choses qui se négocient sur le marché contre de la monnaie. Ce fut le calcul économique qui a conféré au mesurage, aux nombres et aux opérations arithmétiques le rôle qu'ils jouent dans notre civilisation quantitative et calculatrice. Les mensurations de la physique et de la chimie n'ont de sens pour l'action pratique que parce qu'il y a le calcul économique. C'est le calcul économique qui a fait de l'arithmétique un outil dans la lutte pour vivre mieux. Il fournit une façon d'utiliser les succès des expériences de laboratoire pour écarter les gênes de la manière la plus efficace.

Le calcul monétaire atteint son degré de perfection dans la comptabilité du capital. Il établit les prix en monnaie des moyens disponibles et en confronte le total avec les changements produits par l'action et l'intervention d'autres facteurs. Cette confrontation montre quels changements sont intervenus dans l'état des affaires de l'opérateur, et l'amplitude de ces changements ; il rend lisibles avec certitude le succès

[1] Dans les sociétés en nom collectif et anonymes, ce sont toujours des individus qui agissent, bien que ce ne soit pas le fait d'un seul.

et l'échec, le profit et la perte. Le système de libre entreprise a été affublé du nom de capitalisme pour le dénigrer et l'avilir. Cependant ce terme peut être considéré comme très pertinent. Il évoque le trait le plus typique du système, sa caractéristique saillante, à savoir le rôle que la notion de capital joue dans son pilotage.

Il y a des gens auxquels le calcul économique répugne. Ils ne désirent pas être tirés de leurs songes éveillés par la voix critique de la raison. La réalité les indispose, ils languissent d'un royaume où le possible n'aurait aucune borne. Ils sont dégoûtés par la médiocrité d'un ordre social dans lequel tout est sagement compté en francs et centimes. Leurs grognements leur semblent l'honorable comportement digne des amis de l'esprit, de la beauté et de la vertu, opposé à la mesquinerie sordide et à la bassesse d'esprit du monde de Babbitt. Pourtant, le culte de la beauté et de la vertu, la sagesse et la poursuite de la vérité ne sont pas entravés par la rationalité de l'esprit qui compte et calcule. Seule la rêverie romantique est gênée dans son exercice par un milieu de critique sans passion. Le calculateur à tête froide est le censeur sévère du visionnaire extatique.

Notre civilisation est inséparablement liée à nos méthodes de calcul économique. Elle périrait si nous allions renoncer à cet outil d'action intellectuel précieux entre tous. Goethe avait raison d'appeler la comptabilité en partie double « l'une des plus belles inventions de l'esprit humain »[1].

2. Le calcul économique et la science de l'agir humain

L'évolution du calcul économique capitaliste a été la condition nécessaire pour l'établissement d'une science systématique et logiquement cohérente de l'agir humain. La praxéologie et l'économie ont une place définie dans l'évolution de l'histoire humaine et dans le cours de la recherche scientifique. Elles ne pouvaient apparaître que lorsque l'homme, dans son agir, eut réussi à créer des manières de réfléchir qui rendaient possible de calculer ses actions. La science de l'agir humain fut, au début, simplement une discipline s'occupant des actions qui pouvaient être appréciées par le calcul monétaire. Elle traitait exclusivement de ce que nous pouvons appeler la sphère de l'économie au sens étroit du terme, c'est-à-dire de ces activités qui, dans une société de marché, sont effectuées par l'intermédiaire de la monnaie. Les premiers pas sur la route de son élaboration furent de hasardeuses investigations concernant les monnaies en circulation, le prêt d'argent, et les prix des divers biens. Le savoir transmis par la Loi de Gresham, les premières formulations approximatives de la théorie quantitative de la monnaie telles celles de Bodin et Davanzati et la loi de Gregory King marquent la première lueur de connaissance de la régularité de phénomènes et de l'inévitable nécessité qui règnent dans le domaine de l'action. Le premier système d'ensemble de la théorie économique — cet éclatant résultat atteint par les économistes classiques — fut essentiellement une théorie de l'action calculée. Elle traçait implicitement une frontière entre ce qui doit être considéré comme économique et extra-économique, suivant une ligne qui sépare l'action calculée en termes de monnaie et le reste de l'agir. Partant de cette base, les économistes devaient élargir, pas à pas, le champ de leurs études jusqu'à développer enfin un système traitant de tous les choix humains, une théorie générale de l'action.

[1] Voir Goethe, *Wilhelm Meister's Apprenticeship*, liv. I, chap. x.

QUATRIÈME PARTIE — LA CATALLACTIQUE OU ÉCONOMIE DE LA SOCIÉTÉ DE MARCHÉ

Chapitre XIV — Domaine et méthode de la catallactique

1. La délimitation des problèmes catallactiques

Il n'y a jamais eu de doutes ni d'incertitudes quant au domaine de la science économique. Depuis le moment où les gens ont souhaité une étude systématique de l'économie ou économie politique, tous ont été d'accord que la mission de cette branche du savoir est d'étudier les phénomènes de marché ; c'est-à-dire, la détermination des taux d'échange mutuels des biens et services négociés sur les marchés, leur source dans l'agir de l'homme et leurs répercussions sur ses actions ultérieures. La complexité d'une définition précise du domaine de l'économie ne provient pas d'une incertitude quant à la sphère des phénomènes à étudier. Elle est due au fait que les efforts pour élucider les phénomènes en question doivent aller au-delà de la portée du marché et des transactions de marché. Afin de concevoir pleinement le marché, l'on est obligé d'étudier l'agir d'individus hypothétiquement isolés, d'une part ; et de comparer le système de marché avec une imaginaire société socialiste, d'autre part. En étudiant l'échange interpersonnel, l'on ne peut éviter de considérer l'échange autistique. Mais alors il n'est plus possible de définir de façon tranchée les frontières entre le genre d'actions qui est le champ propre de la science économique au sens étroit, et le reste de l'agir. L'économie élargit son horizon et se change en une science générale de toute et de chaque action de l'homme, elle devient praxéologie. La question qui se présente est celle du moyen de distinguer avec précision, à l'intérieur du domaine plus large de la praxéologie générale, un terrain plus restreint des problèmes spécifiquement économiques.

Les tentatives infructueuses pour résoudre ce problème d'une délimitation précise du domaine de la catallactique ont choisi comme critère, ou bien les motifs induisant à l'action, ou bien les objectifs visés par l'action. Mais la variété et la complexité des mobiles provoquant un homme à agir n'apportent rien à une étude d'ensemble de l'agir. Toute action est motivée par l'aspiration à écarter une gêne ressentie. Il n'importe nullement pour la science de l'agir, de considérer comment les gens qualifient cette gêne, des points de vue physiologique, psychologique ou éthique. La tâche de l'économie est de s'occuper de tous les prix des denrées, telles qu'elles sont demandées et payées sur le marché. Elle ne doit pas borner ses investigations à l'étude des prix qui résultent, en fait ou probablement, d'un comportement traduisant des attitudes auxquelles la psychologie, l'éthique ou d'autres points de vue sur les actes humains attacheraient certain qualificatif. La classification des actions d'après leurs divers mobiles peut être importante pour la psychologie, elle peut fournir un terme de référence pour l'évaluation morale ; pour l'économie, elle est dénuée de portée. Essentiellement, il en va de même en ce qui concerne les essais pour restreindre le champ de l'économie aux seules actions qui visent à fournir aux gens des choses tangibles du monde extérieur. À strictement parler, les gens ne désirent pas des objets tangibles en eux-mêmes, mais les services que ces biens sont aptes à leur rendre. Ils cherchent à obtenir l'accroissement de bien-être que ces services sont susceptibles de procurer. Mais s'il en est ainsi, il n'est pas admissible d'exclure du domaine de l'action « économique » celles de ces actions qui écartent la gêne directement, sans

interposition d'aucune chose tangible et visible. L'avis d'un médecin, l'enseignement d'un instituteur, le récital d'un artiste et d'autres services personnels, ne sont pas moins un objet d'étude pour l'économie que ne le sont les maquettes d'architecte d'un édifice à construire, la formule d'un savant pour la production d'un composé chimique, et l'apport de l'auteur à la publication d'un livre.

L'objet d'étude de la catallactique couvre tous les phénomènes de marché, avec toutes leurs racines, ramifications et conséquences. C'est un fait que les gens opérant sur le marché sont mus non seulement par le désir de se procurer nourriture, abri et satisfactions sexuelles, mais aussi par de multiples besoins d'ordre « idéal ». L'homme qui agit est toujours préoccupé de choses à la fois « matérielles » et « idéales ». Il choisit entre diverses alternatives, sans considérer si elles sont cataloguées matérielles ou idéales. Dans les échelles de valeurs effectives, choses matérielles et idéales sont enchevêtrées. Même s'il était possible de tracer une ligne nette entre les intérêts matériels et idéaux, il faut considérer que toute action concrète, ou bien vise à la réalisation d'objectifs à la fois matériels et idéaux, ou bien résulte d'un choix entre quelque chose de matériel et quelque chose d'idéal.

L'on peut laisser sans réponse la question de savoir s'il est possible d'isoler les actions qui tendent à la satisfaction de besoins exclusivement conditionnés par la physiologie, de celles répondant à des besoins « plus élevés ». Mais nous ne devons pas sous-estimer le fait que dans la réalité aucune nourriture n'est évaluée seulement pour son pouvoir nutritif, aucun vêtement pour la seule protection qu'il procure contre le froid et la pluie. Il est indéniable que la demande des marchandises est largement influencée par des considérations métaphysiques, religieuses et morales, par des jugements de valeur esthétique, par les coutumes, habitudes, préjugés, traditions, modes changeantes, et par bien d'autres choses. Pour un économiste qui voudrait tenter de cantonner ses recherches aux seuls aspects « matériels », l'objet de la recherche s'évanouit aussitôt qu'il cherche à le saisir.

Tout ce qu'on peut affirmer est ceci : l'économie est principalement intéressée par l'analyse de la détermination des prix en monnaie des biens et services échangés sur le marché. Pour remplir cette tâche, elle doit partir d'une théorie générale de l'agir humain. De plus, elle doit étudier non seulement les phénomènes du marché, mais non moins la conduite hypothétique d'un homme isolé et d'une collectivité socialiste. Finalement, elle ne doit pas confiner ses recherches dans ces modes d'action que le langage courant appelle des actions « économiques », mais les étendre à des actions que, d'une manière de parler lâche, l'on appelle « non économiques ».

Le champ de la praxéologie — la théorie générale de l'agir humain — peut être défini et circonscrit avec précision. Les problèmes spécifiquement économiques, ceux de l'action économique au sens étroit, ne peuvent qu'en très gros être dissociés du corps complet de la théorie praxéologique. Des faits accidentels de l'histoire de la science, ou des conventions, jouent un rôle dans tous les efforts pour définir le champ de l'économie « proprement dite ».

Non par rigueur logique ou épistémologique, mais pour des considérations pratiques et en raison de conventions traditionnelles, nous dirons que le domaine de la catallactique ou de l'économie au sens étroit est l'analyse des phénomènes de marché. Ceci revient à dire : la catallaxie est l'analyse de ces actions qui sont conduites sur la base des calculs en monnaie. L'échange de marché et le calcul en monnaie sont indissociablement liés. Un marché où il n'y a que de l'échange direct est simplement une construction imaginaire. D'autre part, la monnaie et le calcul monétaire sont conditionnés par l'existence du marché.

Il incombe certainement à l'économie, entre autres tâches, d'analyser le fonctionnement d'un imaginaire système socialiste de production. Mais l'accès de cette étude n'est, lui aussi, possible qu'à travers l'étude de la catallactique, l'élucidation d'un système où il y a des prix en monnaie et le calcul économique.

Négation de l'économie

Il y a des doctrines qui nient purement et simplement qu'il puisse exister une science de l'économie. Ce qui est enseigné de nos jours dans la plupart des universités sous l'étiquette d'économie en est pratiquement la négation.

Celui qui conteste l'existence de l'économie nie virtuellement que le bien-être de l'homme soit perturbé par la rareté de facteurs extérieurs. Tout le monde, affirme-t-il implicitement, pourrait jouir de la parfaite satisfaction de tous ses désirs, pourvu qu'une réforme parvienne à surmonter certains obstacles engendrés par de malhabiles institutions faites de main d'homme. La nature est prodigue de biens, elle comble sans mesure de ses dons le genre humain. La situation pourrait être paradisiaque pour un nombre illimité de gens. La rareté est le résultat artificiel des pratiques établies. L'abolition de ces pratiques aboutirait à l'abondance.

Dans la doctrine de Marx et de ses disciples, la rareté est une catégorie historique seulement. Elle est la caractéristique de l'histoire primitive de l'humanité, qui sera pour toujours liquidée par l'abolition de la propriété privée. Lorsque l'humanité aura effectué le saut du domaine de la nécessité dans le domaine de la liberté[1] et ainsi atteint « la phase supérieure de la société communiste », il y aura abondance et conséquemment il sera faisable de donner « à chacun selon ses besoins »[2]. Il n'y a dans la vaste marée des écrits marxistes pas la moindre allusion à la possibilité qu'une société communiste dans sa « plus haute phase » se trouve confrontée à une rareté des facteurs naturels de production. Le fait de l'indésirabilité du travail est évaporé par l'assertion que travailler sous le communisme, bien entendu, ne sera plus désormais un désagrément mais un plaisir, « la nécessité primordiale de la vie »[3]. Les regrettables réalités rencontrées par « l'expérience » russe sont interprétées comme causées par l'hostilité des capitalistes, par le fait que le socialisme en un seul pays n'est pas encore complet et donc ne pouvait pas établir la « phase supérieure », et plus récemment, par la guerre.

Puis il y a les inflationnistes radicaux tels que, par exemple, Proudhon et Ernest Solvay. A leur avis la rareté est créée par les bornes artificielles opposées à l'expansion du crédit et autres méthodes pour accroître la quantité de monnaie en circulation, bornes inculquées au crédule public par les égoïstes intérêts de classe des banquiers et autres exploiteurs. Ils recommandent comme panacée que les dépenses publiques soient illimitées.

Tel est le mythe de l'abondance et prospérité potentielles. L'économie peut laisser aux historiens et aux psychologues le soin d'expliquer la popularité de cette façon de prendre ses désirs pour des réalités et de se complaire dans des rêves éveillés. Tout ce que l'économie a à dire de ce vain bavardage est que l'économie s'occupe des problèmes que l'homme rencontre du fait que sa vie est conditionnée par des facteurs naturels. Elle étudie l'agir, c'est-à-dire les efforts conscients pour écarter autant que possible une gêne éprouvée. Elle n'a rien à déclarer quant à la situation dans un

[1] Voir Engels, *Herrn Eugen Dührings Umwälzung der Wissenschaft*, 7e éd., Stuttgart, 1910, p. 306.

[2] Voir Karl Marx, *Zur Kritik der sozialdemokratischen Parteiprogramms von Gotha*, Reichenberg, éd. Kreibich, 1920, p. 17.

[3] Cf. Ibid.

univers irréalisable, et même inconcevable pour la raison humaine, où les facilités n'auraient aucune limite. Dans un tel monde, l'on peut admettre qu'il n'y aurait ni loi de la valeur, ni rareté, ni problèmes économiques. Ces choses-là seront absentes parce qu'il n'y aura pas de choix à faire, pas d'action, pas de tâches à mener à bonne fin par la raison. Des êtres qui se seraient épanouis dans un tel monde n'auraient jamais développé le raisonnement et la réflexion. Si jamais un monde de ce genre se trouvait donné aux descendants de la race humaine, ces êtres bienheureux verraient leur capacité de penser s'atrophier et ils cesseraient d'être humains. Car la tâche primordiale de la raison est d'affronter consciemment les limitations qu'impose à l'homme la nature, elle est de lutter contre la rareté. L'homme pensant et agissant est le produit d'un univers de rareté dans lequel n'importe quelle sorte de bien-être obtenu est la récompense de l'effort et de la peine, comportement que l'on appelle communément économique.

2. La méthode des modèles imaginaires

La méthode spécifique de l'économie est la méthode des modèles imaginaires.

Cette méthode est celle de la praxéologie. Qu'elle ait été soigneusement élaborée et perfectionnée dans le domaine des études économiques au sens étroit résulte du fait que l'économie, au moins jusqu'à présent, a été la partie la plus développée de la praxéologie. Quiconque veut exprimer une opinion sur des problèmes couramment dénommés économiques, a recours à cette méthode. L'emploi de ces constructions imaginaires n'est assurément pas un procédé particulier à l'analyse scientifique de ces problèmes. Le profane recourt à cette même méthode pour les traiter. Mais alors que les schémas du profane sont plus ou moins flous et confus, la science économique s'efforce de les élaborer avec le plus grand soin, scrupule et précision ; et elle tient à examiner de façon critique toutes leurs conditions et suppositions.

Un modèle théorique est l'image conceptuelle d'une suite d'événements logiquement tirée des éléments d'action qui y sont inclus. C'est un résultat déductif, dérivé ultimement de la catégorie fondamentale de l'agir, qui est l'acte de préférer et écarter. En dressant un tel modèle imaginaire, l'économiste ne se pose pas la question de savoir si sa construction dépeint ou non les circonstances réelles de ce qu'il veut analyser. Il ne s'inquiète pas non plus de savoir si oui ou non un système tel que le suppose son modèle théorique pourrait être conçu comme existant et fonctionnant réellement. Même des modèles qui sont inconcevables, intrinsèquement contradictoires, ou irréalisables, peuvent rendre des services utiles, voire indispensables, à la compréhension de la réalité, pourvu que l'économiste sache s'en servir correctement.

La méthode des constructions imaginaires est justifiée par ses succès. La praxéologie ne peut pas, comme le font les sciences naturelles, fonder ses enseignements sur des expériences de laboratoire et la perception sensorielle d'objets extérieurs. Il lui a fallu élaborer des méthodes entièrement différentes de celles de la physique et de la biologie. Ce serait une grave erreur de chercher dans le champ des sciences naturelles l'analogue des constructions imaginaires. Les modèles de la praxéologie ne peuvent jamais être confrontés à quelque expérience des choses extérieures et ne peuvent jamais être appréciés à partir d'une telle expérience. Leur rôle est de servir l'homme dans un examen qui ne peut s'en rapporter à ses sens. En confrontant les modèles théoriques avec la réalité nous ne pouvons nous demander s'ils correspondent à l'expérience et dépeignent correctement les données empiriques. Nous devons demander

si les suppositions de notre construction sont identiques aux conditions de telles actions que nous désirons concevoir.

La formule essentielle pour l'agencement de modèles théoriques consiste à abstraire de l'opération certaines des conditions présentes dans l'action réelle. Nous sommes alors en mesure d'identifier les conséquences hypothétiques de l'absence de ces conditions et de concevoir l'effet de leur présence. Ainsi nous concevons la catégorie de l'agir en construisant l'image d'une situation où il n'y a pas d'action, soit parce que l'individu est entièrement satisfait et n'éprouve aucune gêne soit parce qu'il ne connaît aucun processus d'où il pourrait escompter une amélioration de son bien-être (de son état de satisfaction). Ainsi nous pouvons concevoir la notion d'intérêt originaire, à partir d'une construction imaginaire dans laquelle aucune distinction n'est faite entre des satisfactions obtenues pendant des périodes de temps d'égale durée, mais inégales quant à la distance du moment de l'action.

La méthode des modèles théoriques est indispensable à la praxéologie ; c'est la seule méthode d'investigation en praxéologie et en économie. C'est assurément une méthode difficile à manier parce qu'elle peut aisément conduire à des syllogismes fallacieux. Elle chemine sur une crête étroite ; de chaque côté bâille l'abîme de l'absurde et de l'incohérent. Seul un impitoyable esprit d'autocritique peut éviter â quelqu'un de tomber tête en avant dans ces gouffres sans fond.

3. L'économie de pur marché

Le modèle théorique d'une économie de marché pur et sans entraves suppose qu'il y a division du travail et propriété privée (direction privée) des moyens de production, et qu'en conséquence il y a échange de biens et de services sur le marché. Il suppose que le fonctionnement du marché n'est pas obstrué par des facteurs institutionnels. Il suppose que le gouvernement, l'appareil social de contrainte et de répression, veille à préserver le fonctionnement du système de marché, et le protège contre les atteintes de la part de tiers. Le marché est libre, il n'y a pas d'ingérence de facteurs extérieurs au marché, quant aux prix, aux taux de salaires et aux taux d'intérêts. En partant de ces hypothèses, l'économie essaie d'élucider le fonctionnement d'une pure économie de marché. C'est seulement à un stade ultérieur, ayant épuisé tout ce que l'on peut apprendre de l'étude de ce modèle imaginaire, que la science économique se tourne vers l'étude des divers problèmes soulevés par l'ingérence sur le marché, du pouvoir et des autres organisations qui emploient la contrainte et l'intimidation.

Il est stupéfiant que cette procédure logiquement irréprochable, et la seule qui soit apte à résoudre le problème impliqué, ait été passionnément attaquée. Des gens l'ont taxée de préjugé en faveur d'une politique économique libérale, qu'ils stigmatisent comme réactionnaire, défendant le patronat de droit divin, qu'ils qualifient de manchestérianisme, de négativisme, etc. Ils dénient que quelque chose puisse être gagné pour la connaissance de la réalité, en s'occupant de cette construction imaginaire. Toutefois, ces turbulents critiques se contredisent eux-mêmes, en ce qu'ils ont recours à la même méthode pour soutenir leurs propres thèses. En demandant que des taux minimum soient fixés pour les salaires, ils dépeignent l'hypothétique situation déplorable d'un marché libre du travail, et en réclamant des droits de douane ils décrivent les prétendus désastres que provoquerait le libre-échange. Il n'y a évidemment pas d'autre moyen disponible pour éclairer la portée d'une mesure limitant le libre jeu des facteurs agissant sur un marché sans entraves, que d'étudier d'abord l'état de choses régnant sous un régime de liberté économique.

Il est vrai que les économistes ont tiré de leurs recherches la conclusion que les buts que poursuivent la plupart des gens, ou même pratiquement tous, par l'effort, le travail et la politique économique peuvent le mieux être atteints là où le système de libre marché n'est pas entravé par les décrets du pouvoir. Mais ce n'est pas un jugement préconçu, dérivant d'une attention insuffisante à la portée de l'intervention gouvernementale dans la vie des affaires. C'est au contraire le résultat d'un examen soigneusement impartial de tous les aspects de l'interventionnisme.

Il est vrai aussi que les économistes classiques et leurs successeurs avaient l'habitude d'appeler « naturel » le système de l'économie de marché non entravé, et de dire que l'ingérence du pouvoir dans les phénomènes de marché était « artificielle » et « perturbante ». Mais cette terminologie aussi était le résultat de leur étude soigneuse des problèmes du protectionnisme. Ils étaient d'accord avec la pratique sémantique de leur époque en appelant « contraire à la nature » un état de choses social non satisfaisant.

Le Théisme et le Déisme de l'Ère des Lumières considéraient la régularité des phénomènes naturels comme une émanation des décrets de la Providence. Quand les philosophes de cette période découvrirent qu'il existe une régularité des phénomènes, également dans l'agir humain et dans l'évolution sociale, ils étaient tout disposés à l'interpréter de même comme une preuve du soin paternel du Créateur de l'univers. Telle était la véritable signification de la doctrine de l'harmonie préétablie soutenue par certains économistes[1]. La philosophie sociale du despotisme paternaliste mettait l'accent sur la mission divine des rois et des autocrates prédestinés pour gouverner les peuples. Le libéral rétorquait que le fonctionnement d'un marché non entravé, sur lequel le consommateur — c'est-à-dire chaque citoyen — est souverain, apporte des résultats plus satisfaisants que les décrets de chefs consacrés. Observez le fonctionnement du système de marché, disaient-ils, et vous y découvrirez aussi le doigt de Dieu.

Parallèlement au modèle théorique d'une pure économie de marché, les économistes classiques élaborèrent sa contrepartie logique, la construction imaginaire d'une république socialiste. Dans le processus heuristique qui conduit finalement à la découverte du fonctionnement d'une économie de marché, l'image d'un ordre socialiste eut même une priorité logique. La question qui préoccupait les économistes était de savoir si un tailleur pouvait être fourni de pain et de chaussures s'il n'y avait pas de décret gouvernemental obligeant le boulanger et le cordonnier à couvrir ses besoins. La première idée était que l'intervention de l'autorité est requise pour amener chaque spécialiste à servir ses concitoyens. Les économistes furent déconcertés quand ils découvrirent qu'il n'est pas besoin d'une telle contrainte. En opposant la productivité à la profitabilité, l'intérêt personnel et le bien public, l'égoïsme et l'altruisme, les économistes se référaient implicitement à l'image d'un système socialiste. Leur étonnement devant le pilotage pour ainsi dire « automatique » du système de marché était dû précisément au fait qu'ils se rendaient compte qu'un état « anarchique » de la production aboutit à mieux pourvoir les gens, que les ordres d'un gouvernement centralisé omnipotent. L'idée du socialisme — d'un système de division du travail entièrement commandée et dirigée par une autorité planificatrice — n'a pas pris naissance dans la tête d'utopistes réformateurs. Ces utopistes visaient plutôt à la

[1] La doctrine de l'harmonie préétablie dans le fonctionnement d'un système de marché sans entraves ne doit pas être confondue avec le théorème de l'harmonie des intérêts bien compris à l'intérieur d'un système de marché, bien qu'il y ait quelque parenté entre les deux. Voir ci-après pp. 534 à 542.

coexistence autarcique de petits organismes autosuffisants ; prenez, par exemple, le *phalanstère* de Fourier. Leur volonté de changement radical se tourna vers le socialisme lorsqu'ils prirent comme modèle de leur ordre nouveau l'image d'une économie dirigée par un gouvernement national ou une autorité mondiale, qui était contenue dans les théories des économistes.

Maximisation des profits

L'on croit généralement que les économistes, en traitant des problèmes d'une économie de marché, manquent totalement de réalisme en supposant que tous les hommes sont toujours en quête d'obtenir le plus grand avantage possible. C'est construire, dit-on, l'image d'un être parfaitement égoïste et raisonneur pour qui rien ne compte que le profit. Un tel homo œconomicus peut être à la ressemblance des boursicoteurs et spéculateurs. Mais dans leur immense majorité, les gens sont bien différents. L'intelligence de la réalité n'a rien à gagner de l'étude du comportement de cette fiction décevante.

Il n'est pas nécessaire de reprendre la réfutation de tout ce qu'il entre de confusion, d'erreur et de distorsion dans cette affirmation. Les deux premières parties de ce livre ont démasqué les idées fausses qu'elle implique. À ce point-ci il suffit de s'occuper du problème de la maximisation du profit.

La praxéologie en général, et l'économie dans son champ particulier, ne tiennent pour certain, en ce qui concerne les ressorts de l'agir humain, rien de plus que ceci : l'acteur entend écarter une gêne. Dans les conditions particulières de la transaction sur le marché, agir veut dire acheter et vendre. Tout ce qu'affirme la science économique concernant l'offre et la demande s'applique à tout cas concret d'offre et demande ; pas seulement à une offre et demande occasionnée par des circonstances spéciales appelant une définition ou description particulière. Affirmer qu'un homme, placé devant l'alternative de recevoir plus ou de recevoir moins pour la marchandise qu'il veut vendre, choisit — toutes choses égales d'ailleurs — de recevoir le prix le plus élevé, cela ne nécessite aucune hypothèse supplémentaire. Un prix plus élevé signifie pour le vendeur une meilleure satisfaction de ses besoins. La même chose s'applique mutatis mutandis à l'acheteur. Le montant épargné en achetant la denrée en question lui permet de dépenser davantage pour la satisfaction d'autres nécessités. Acheter sur le marché le plus bas et vendre sur le plus haut est — toutes choses égales d'ailleurs — une conduite qui ne suppose aucune donnée spéciale concernant les mobiles et la moralité de l'acteur. C'est simplement le résultat nécessaire de n'importe quelle action dans le cadre de l'échange au marché.

En sa qualité de négociant, un homme est au service des consommateurs, tenu de se conformer à leurs désirs. Il ne peut se laisser aller à ses propres humeurs et fantaisies. Mais les humeurs et fantaisies de ses clients sont pour lui la loi sans appel, pourvu que ces clients soient disposés à en payer le prix. Il est dans la nécessité d'adapter sa conduite à ce que demandent les consommateurs. Si les consommateurs, dénués de sens du beau, préfèrent le laid et le vulgaire, il doit, à l'encontre de ses propres convictions, leur fournir de telles choses[1]. Si les consommateurs ne veulent pas payer pour des produits nationaux plus que pour ceux de l'étranger, il doit acheter

[1] Un peintre est un négociant s'il entend faire des tableaux qui puissent se vendre le plus cher. Un peintre qui ne transige pas avec le goût du public acheteur et qui, au mépris de toutes les conséquences désagréables, se laisse uniquement guider par ses propres idéaux, celui-là est un artiste, un génie créateur. Voir plus haut, pp. 116 à 118.

l'article étranger dès lors qu'il est meilleur marché. Un employeur ne peut faire de générosités aux dépens de ses clients. Il ne peut payer des salaires dépassant le taux déterminé par le marché, si les acheteurs ne sont pas disposés à payer proportionnellement plus cher les articles produits dans des fabriques où les salaires sont plus élevés qu'ailleurs.

Il n'en va pas de même pour l'homme qui choisit comment dépenser son revenu. Il est libre de faire ce qui lui plaît le mieux. Il peut faire des aumônes. Il peut, motivé par certaines doctrines et préjugés, user de discrimination à l'égard de biens de certaine origine ou provenance, et choisir l'article inférieur ou plus coûteux que l'article technologiquement le meilleur et le moins cher.

En règle générale, les gens qui achètent ne font pas de cadeau au vendeur. Mais cependant cela arrive. La frontière est parfois malaisée à discerner, entre acheter des biens et services dont on a besoin, et faire une charité. Celui qui achète à une vente de bienfaisance combine d'ordinaire un achat avec un don d'inspiration charitable. Celui qui donne une petite pièce à un musicien de rue aveugle ne paie certainement pas la médiocre musique, il donne simplement une aumône.

L'homme qui agit est une unité. L'homme d'affaires qui possède seul sa firme efface parfois la frontière entre les affaires et la charité. S'il souhaite aider un ami dans le besoin, le tact peut lui suggérer un procédé qui évitera à ce dernier la gêne de vivre de charités. Il donne à l'ami un emploi dans son bureau bien qu'il n'ait pas besoin de son aide ou qu'il puisse embaucher quelqu'un d'équivalent pour un salaire moindre. Alors le salaire convenu apparaît, dans la forme, comme une partie des dépenses de l'affaire. En fait il est la dépense d'une fraction du revenu de l'entrepreneur. D'un point de vue strict, c'est une consommation et non une dépense destinée à augmenter les profits de la firme[1].

D'embarrassantes méprises découlent de la tendance à regarder seulement ce qui est tangible, visible et mesurable, en négligeant tout le reste. Ce que le consommateur achète n'est pas simplement nourriture et calories : Il ne désire pas se nourrir comme un loup, mais manger comme un homme. Les aliments satisfont d'autant mieux l'appétit de bien des gens qu'ils sont mieux préparés et présentés, servis sur une table mieux dressée, et que le cadre où se prend le repas est plus agréable. De tels détails sont tenus pour sans importance par qui considère seulement les aspects chimiques du processus de digestion[2]. Mais le fait qu'ils jouent un rôle important dans la détermination du prix de la nourriture est parfaitement compatible avec l'affirmation que les gens préfèrent — toutes choses égales d'ailleurs — acheter au meilleur marché. Chaque fois qu'en choisissant entre deux choses que les chimistes et les technologues estiment parfaitement égales, l'acheteur préfère la plus coûteuse, il a une raison. S'il ne se trompe pas, il paie pour des services que la chimie et la technologie ne peuvent comprendre par leurs méthodes spécifiques de recherche. Si un homme préfère un restaurant cher à un moins cher parce qu'il aime siroter ses cocktails dans le voisinage d'un duc, nous pouvons gloser sur sa vanité risible. Mais nous ne devons pas dire que le comportement de cet homme ne vise pas à améliorer son propre état de satisfaction.

[1] Un tel chevauchement des frontières entre les débours d'entreprise et les dépenses de consommation est souvent encouragé par la situation institutionnelle. Une dépense inscrite au compte des frais de commercialisation réduit les profits nets et, par là, le montant des impôts dus. Si les impôts absorbent 50 % des profits, le patron charitable dépense seulement 50 % du don sur sa propre poche. Le reste est à la charge du ministère des Finances.

[2] À coup sûr, un examen fait du point de vue de la physiologie de la nutrition ne considérera pas ces choses comme négligeables.

Ce que fait un homme est toujours orienté vers un accroissement de sa propre satisfaction. En ce sens — et en aucun autre — nous sommes libres d'employer le terme d'égoïsme et de souligner que l'action est toujours nécessairement égoïste. Même une action visant directement à améliorer la situation d'autres gens est égoïste. L'acteur considère comme plus satisfaisant pour lui-même de faire que d'autres mangent plutôt que de manger lui-même. Ce qui le gêne est la conscience du fait que d'autres sont dans le besoin.

C'est vrai que beaucoup de gens se comportent d'autre manière et préfèrent remplir leur propre estomac et non celui de leurs concitoyens. Mais cela n'a rien à voir avec l'économie ; c'est une donnée de l'expérience historique. Quoi qu'il en soit, l'économie se réfère à toute espèce d'action, sans considérer si elle est motivée par le besoin qu'éprouve un homme de manger, ou de faire que d'autres mangent.

Si la maximisation des profits signifie qu'un homme, dans toutes les transactions de marché, vise à accroître le plus possible l'avantage qu'il en tire, c'est une circonlocution, une périphrase et un pléonasme. Cela affirme seulement ce qui est impliqué dans la catégorie même de l'agir. Si cela veut dire autre chose, c'est l'expression d'une idée erronée.

Quelques économistes croient que c'est la tâche de la science économique que d'établir comment, dans l'ensemble de la société, la plus grande satisfaction de tous les individus, ou du plus grand nombre d'individus, pourrait être atteinte. Ils ne se rendent pas compte qu'il n'existe aucune méthode qui nous permette de mesurer l'état de satisfaction atteint par les divers individus. Ils se méprennent sur le caractère des jugements fondés sur la comparaison entre le bonheur de divers individus. Alors qu'ils formulent des jugements de valeur arbitraires, ils croient être en train d'établir des faits. L'on peut qualifier de juste le fait de voler le riche pour faire des dons aux pauvres. Toutefois, appeler équitable ou injuste quelque chose est toujours un jugement de valeur et, comme tel, purement personnel et non susceptible d'être ni vérifié ni réfuté. L'économie ne cherche pas à prononcer des jugements de valeur. Elle vise à la connaissance des conséquences de certaines façons d'agir.

Il a été affirmé que les besoins physiologiques de tous les hommes sont de la même nature, et que cette égalité-là fournit un étalon pour mesurer le degré de satisfaction objective. En exprimant de telles opinions et en recommandant l'emploi de tels critères pour guider la politique des gouvernements, l'on propose d'agir envers des hommes comme l'éleveur envers son bétail. Mais les réformateurs ne comprennent pas qu'il n'existe aucun principe universel d'alimentation valable pour tous les hommes. D'entre les divers principes, celui que l'on choisit dépend des buts que l'on veut atteindre. L'éleveur ne nourrit pas ses vaches dans le but de les rendre heureuses, mais en vue des destinations qu'il leur assigne dans ses propres plans. Il peut préférer plus de lait ou plus de viande ou quelque autre chose. Quel type d'hommes l'éleveur d'hommes désire-t-il élever ? Des athlètes ou des mathématiciens ? Des guerriers ou des ouvriers d'usine ? Celui qui voudrait faire de l'homme le matériau d'un système dirigé d'élevage et de mise en forme physique s'arrogerait des pouvoirs despotiques et emploierait ses concitoyens comme des moyens pour atteindre des fins à lui, qui diffèrent de celles qu'eux-mêmes poursuivent.

Les jugements de valeur d'un individu mettent de la différence entre ce qui le rend lui-même plus satisfait ou moins satisfait. Les jugements de valeur qu'un homme porte à propos de la satisfaction d'un autre homme ne déclarent rien de valable sur la satisfaction de cet autre ; ils déclarent seulement quelle est la situation de ce dernier qui satisfait le mieux l'auteur du jugement. Les réformateurs en quête du maximum

de satisfaction générale nous ont dit seulement quel état des affaires d'autrui leur conviendrait le mieux.

4. L'économie autistique

Aucune autre construction imaginaire n'a causé plus de scandale que celle d'un acteur économique isolé entièrement dépendant de lui-même. Et pourtant, la science économique ne peut s'en passer. Afin d'étudier l'échange interpersonnel, elle doit le comparer avec des situations où il est absent. Elle construit deux variantes de l'image d'une économie autistique où il y a seulement échange autistique : l'économie d'un individu isolé et l'économie d'une collectivité socialiste. En employant cette construction imaginaire les économistes ne s'embarrassent pas du problème de savoir si un tel système pourrait réellement fonctionner[1]. Ils se rendent parfaitement compte du fait que leur modèle théorique est factice. Robinson Crusoé qui, malgré tout, peut avoir existé, et le manager suprême d'une république socialiste parfaitement isolée, qui n'a jamais existé, n'auraient pas été en mesure de dresser des plans et d'agir comme les gens peuvent le faire uniquement en recourant au calcul économique. Néanmoins, dans le cadre de notre construction imaginaire nous sommes libres de feindre qu'ils pourraient calculer, chaque fois qu'une telle fiction peut servir dans la discussion du problème spécifique à étudier.

La construction imaginaire d'une économie autistique est à la racine de la distinction populaire entre productivité et profitabilité, telle qu'elle s'est développée jusqu'à servir de critère des jugements de valeur. Ceux qui ont recours à cette distinction considèrent l'économie autistique, spécialement celle de type socialiste, comme le système le plus désirable et le plus parfait de direction de l'économie. Chaque phénomène de l'économie de marché est jugé selon qu'il pourrait ou non être justifié du point de vue d'un système socialiste. Seul l'agir qui aurait une raison d'être dans les plans du manager d'un tel système se voit reconnaître une valeur positive et l'épithète de productif. Toutes les autres activités poursuivies dans l'économie de marché sont appelées improductives en dépit du fait qu'elles peuvent être profitables à ceux qui les exercent. Ainsi par exemple la promotion des ventes, la publicité et la banque sont considérées comme des activités profitables mais improductives.

L'économie, évidemment, n'a pas à commenter de tels jugements de valeur arbitraires.

5. L'état de repos et l'économie en circuit uniforme

La seule méthode pour traiter le problème de l'action est de concevoir que l'action vise finalement à amener un état de choses où il n'y ait plus aucune action, soit parce que toute gêne a été écartée, soit parce qu'il est hors de question de pouvoir écarter davantage la gêne ressentie. L'action tend ainsi vers un état de repos, d'absence d'action.

La théorie des prix analyse, en conséquence, l'échange interpersonnel sous cet aspect. Les gens continuent à échanger sur le marché jusqu'à ce qu'aucun échange additionnel ne soit possible, parce qu'aucun des participants n'attend d'amélioration supplémentaire d'un nouvel acte d'échange. Les acheteurs potentiels considèrent que

[1] Nous traitons ici de problèmes de théorie, non d'histoire. Nous pouvons ainsi nous dispenser de réfuter les objections opposées au concept d'un acteur isolé en nous référant au rôle historique de l'économie ménagère autosuffisante.

les prix demandés par les vendeurs potentiels ne sont pas satisfaisants, et vice versa. Aucune autre transaction n'a lieu. Un état de repos se produit. Cet état de repos, que nous pouvons appeler l'*état de repos simple*, n'est pas une construction imaginaire. Il se présente de temps en temps. Lorsque la Bourse ferme, les agents de change ont exécuté tous les ordres qui pouvaient être satisfaits au prix du marché. Seuls les vendeurs et acheteurs potentiels qui considèrent respectivement le prix du marché trop bas ou trop élevé n'ont ni vendu ni acheté[1]. La même chose vaut à l'égard de toutes les transactions. L'entière économie de marché est, pour ainsi dire, une vaste bourse ou place de marché. À chaque moment s'effectuent au prix réalisable toutes les transactions auxquelles les participants sont consentants. De nouvelles ventes ne peuvent être effectuées que lorsque les évaluations de l'un des participants au moins se seront modifiées.

Il a été soutenu que l'état de repos simple est une notion non satisfaisante. Elle se réfère, a-t-on dit, seulement à la détermination des prix de biens dont une quantité définie est déjà disponible, et ne dit rien des effets exercés par ces prix sur la production. L'objection n'est pas fondée. Les théorèmes impliqués dans la notion d'état de repos simple sont valables à l'égard de toutes les transactions sans exception. C'est vrai, les acheteurs de facteurs de production vont immédiatement se mettre à produire et bientôt reviendront sur le marché pour vendre leurs produits et acheter ce dont ils ont besoin pour leur propre consommation et afin de poursuivre les processus de production. Mais cela n'enlève pas sa valeur au schéma. Ce schéma, assurément, n'affirme pas que l'état de repos durera. L'accalmie disparaîtra certainement dès que les conditions qui l'avaient amenée changeront.

La notion de l'état de repos simple n'est pas une construction imaginaire mais la description adéquate de ce qui se produit constamment sur chaque marché. Sous cet aspect elle diffère essentiellement de la construction imaginaire de l'état final de repos.

En examinant l'état de repos simple, nous regardons seulement ce qui se passe en ce moment-ci. Nous limitons notre attention à ce qui s'est produit dans ce moment et ne tenons pas compte de ce qui se produira ensuite, que ce soit à l'instant suivant, demain ou plus tard. Nous nous occupons seulement de prix réellement payés au cours de ventes, c'est-à-dire de prix du passé immédiat. Nous ne demandons pas si des prix futurs seront ou non égaux à ceux-là.

Mais maintenant nous faisons un pas de plus. Nous portons notre attention sur les facteurs qui amèneront forcément une tendance à des variations de prix. Nous essayons de découvrir vers quel but cette tendance doit conduire avant que sa force motrice s'épuise et qu'un nouvel état de repos s'établisse. Le prix correspondant à ce prochain état de repos était appelé *prix naturel* par les anciens économistes ; aujourd'hui l'on emploie souvent l'expression *prix statique*. Afin d'éviter des associations déroutantes, il est plus pratique d'appeler cela le prix final et corrélativement de parler d'*état final de repos*. Cet état final de repos est une construction imaginaire, non une description de la réalité. Car l'état final de repos ne sera jamais atteint. De nouveaux facteurs perturbants apparaîtront avant qu'il soit réalisé. Ce qui rend nécessaire le recours à cette construction imaginaire est le fait qu'à tout moment le marché évolue vers un état final de repos. Chaque nouvel instant ultérieur peut créer de nouveaux faits altérant cet état final de repos. Mais le marché est toujours tiré de repos par un effort vers un certain état final de repos.

[1] Pour simplifier nous ne tenons pas compte des mouvements de prix au cours de la séance de bourse.

Le prix de marché est un phénomène réel ; c'est le taux d'échange qui a été appliqué dans la transaction accomplie. Le prix final est un prix hypothétique. Les prix de marché sont des faits historiques et nous sommes par là même en mesure de les noter avec exactitude numérique, en francs et centimes. Le prix final ne peut être défini qu'en définissant les conditions nécessaires à son apparition. On ne peut lui attribuer aucune valeur numérique en termes de monnaie ou de quantités d'autres biens. Il n'apparaîtra jamais sur le marché. Le prix de marché ne peut jamais coïncider avec le prix final relatif à l'instant dans lequel cette structure du marché est effective. Mais la catallactique manquerait lamentablement à sa tâche d'analyser les problèmes de détermination des prix s'il lui arrivait de négliger de s'occuper du prix final. Car dans la situation du marché d'où émerge le prix de marché, il y a déjà en action des forces latentes qui continueront à provoquer des changements de prix jusqu'au moment où, pourvu qu'il n'apparaisse pas de nouvelles données, le prix final et l'état final de repos se trouvent établis. Nous bornerions indûment notre étude de la détermination des prix si nous devions ne considérer que les prix de marché momentanés et l'état de repos simple, en négligeant le fait que le marché est déjà agité par des facteurs qui doivent forcément provoquer d'autres changements de prix et une tendance à un état de repos différent.

Le phénomène dont nous avons à nous saisir est le fait que les changements dans les facteurs qui déterminent la formation des prix ne produisent pas tous leurs effets d'un seul coup. Un laps de temps doit s'écouler avant que tous leurs effets soient épuisés. Entre l'apparition d'une nouvelle donnée et l'adaptation parfaite du marché à cette donnée, il faut que passe un peu de temps. (Et bien entendu, pendant que ce temps s'écoule, d'autres données nouvelles apparaissent.) En étudiant les effets d'un quelconque changement dans les facteurs affectant le marché, nous ne devons jamais oublier que nous nous occupons d'événements qui se succèdent, avec une série d'effets également échelonnés. Nous ne sommes pas à même de dire d'avance combien de temps doit s'écouler. Mais nous savons avec certitude que du temps doit passer, bien que cette période puisse parfois être brève au point de ne guère jouer de rôle dans la vie pratique.

Les économistes ont souvent commis des erreurs, en négligeant l'élément de temps. Prenons par exemple la discussion portant sur les effets de changements dans la quantité de monnaie. Certains ne se souciaient que des conséquences à long terme, c'est-à-dire du prix final et de l'état final de repos. D'autres ne voyaient que les effets à court terme, c'est-à-dire les prix dans l'instant qui suit le changement de données. Les uns comme les autres se fourvoyaient et leurs conclusions étaient faussées d'autant. Beaucoup d'autres cas d'une erreur analogue pourraient être cités.

La construction imaginaire de l'état final de repos se caractérise par la prise en considération complète du changement dans la succession temporelle des événements. À cet égard elle diffère de la construction imaginaire de l'économie tournant en régime constant, caractérisée par l'élimination du changement de données et de l'élément temps. (Il est maladroit et trompeur d'appeler cette construction imaginaire, comme on le fait, économie statique ou équilibre statique ; et c'est une erreur grossière de la confondre avec la construction imaginaire d'une économie stationnaire[1].) L'économie en régime constant est un système fictif dans lequel les prix de marché de tous les biens et services coïncident avec leur prix final. Dans ce cadre il n'y a aucun changement de prix quelconque, la stabilité des prix est totale. Les mêmes transactions de marché se répètent toujours les mêmes. Les biens des ordres élevés

[1] Voir ci-dessous, p. 205 à 206.

passent en quantités constantes par les mêmes stades de transformation jusqu'à ce qu'enfin les biens de consommation produits parviennent aux consommateurs et soient consommés. Il ne se produit aucun changement dans les données du marché. Aujourd'hui ne diffère en rien d'hier, et demain ne différera en rien d'aujourd'hui. Le système est en flux perpétuel, mais reste toujours au même endroit. Il se meut, uniformément autour d'un centre fixe, il tourne à allure régulière. L'état de repos simple est dérangé de moment en moment, mais instantanément rétabli au niveau antérieur. Tous les facteurs, y compris ceux qui déséquilibrent de manière récurrente l'état de repos simple, sont constants. Par conséquent les prix — communément appelés prix statiques ou d'équilibre — restent constants aussi.

L'essence de cette construction imaginaire est l'élimination du temps qui s'écoule et du perpétuel changement des phénomènes de marché. La notion d'un quelconque changement touchant l'offre et la demande est incompatible avec cette construction. L'on ne peut, dans un tel cadre, prendre en compte que les changements qui n'affectent pas la configuration des facteurs de formation des prix. Il n'est pas nécessaire de peupler le monde imaginaire de l'économie en régime constant d'hommes qui ne vieillissent pas, n'engendrent pas, ni ne meurent. Nous pouvons supposer que des enfants naissent, vieillissent et finissent par mourir, pourvu que les chiffres de la population totale et ceux de chaque groupe d'âge restent les mêmes. Alors la demande des biens dont la consommation n'intéresse que certaines tranches d'âge ne change pas, bien que les individus dont elle émane ne soient pas les mêmes.

En réalité il n'y a jamais rien qui ressemble à une économie tournant en régime constant. Néanmoins, en vue d'analyser les problèmes de changement dans les données, du mouvement inégal et à variations irrégulières, nous sommes obligés de comparer ces cas avec un modèle fictif d'où ces variations sont par hypothèse éliminées. Il est donc ridicule de déclarer que la construction imaginaire d'une économie en régime constant n'éclaire pas ce qui se passe dans un univers changeant, et de sommer les économistes d'abandonner pour une étude de la « dynamique » leur étude prétendument exclusive de la « statique ». Cette méthode dite « statique » est précisément l'outil mental approprié à l'examen du changement. Il n'y a aucun moyen d'étudier les phénomènes complexes de l'action, hormis de commencer par abstraire complètement le changement, puis d'introduire un facteur isolé provoquant du changement, et finalement d'analyser ses effets en supposant que toutes choses demeurent égales d'ailleurs. Il est en outre absurde de croire que les services rendus par le modèle d'une économie en circuit uniforme soient d'autant plus grands que l'objet de notre étude, à savoir le domaine de l'action réelle, ressemble davantage à cette construction imaginaire en ce qui concerne l'absence de changements. La méthode statique, la construction imaginaire d'une économie tournant en régime constant, est la seule méthode adéquate à l'analyse des changements en question, qu'ils soient grands ou petits, soudains ou graduels.

Les objections que l'on a jusqu'à présent opposées à l'emploi du modèle fictif d'une économie en régime constant ont complètement manqué leur objectif. Leurs auteurs n'ont pas saisi en quoi cette construction est problématique, ni pourquoi elle peut aisément susciter des erreurs et de la confusion.

L'action est changement, et le changement est inséré dans le temps. Mais dans une économie en régime constant, le changement et la succession d'événements sont éliminés. Agir, c'est faire des choix et œuvrer dans l'incertitude du futur. Mais dans une économie en régime constant il n'y a pas à choisir et l'avenir n'est pas incertain puisqu'il ne diffère point de l'état actuel connu. Un système rigide tel que celui-là n'est pas peuplé d'hommes vivants qui opèrent des choix et sont exposés à l'erreur ;

c'est un monde d'automates sans âme ni pensée ; ce n'est pas une société humaine, c'est une fourmilière.

Ces insurmontables contradictions n'affectent pourtant pas le service que rend cette construction imaginaire, pour traiter les seuls problèmes auxquels elle est nécessairement et utilement appliquée : il s'agit du problème de la relation entre les prix des produits et ceux des facteurs requis pour les produire, et du problème connexe de l'activité d'entrepreneur et des profits ou pertes. Afin de comprendre la fonction d'entrepreneur et la signification des profits et pertes, nous construisons un système d'où elles sont absentes. Cette image est seulement un outil de notre pensée. Elle n'est pas la description d'un état de choses possible ou réalisable. Il est même hors de question de pousser la construction imaginaire d'une économie en régime constant jusqu'à ses ultimes conséquences logiques. Car il est impossible d'éliminer l'entrepreneur du tableau d'une économie de marché. Les divers facteurs complémentaires de production ne peuvent se rassembler spontanément. Il faut qu'ils soient combinés par les efforts intentionnels d'hommes qui tendent à certaines fins et sont mus par le besoin d'améliorer leur état de satisfaction. En éliminant l'entrepreneur on élimine la force motrice de tout le système de marché.

Puis il y a une autre défectuosité. Dans la construction imaginaire d'une économie en régime constant, l'échange indirect et l'emploi de monnaie sont facilement impliqués. Mais quelle sorte de monnaie pourrait-ce être ? Dans un système où rien ne change il n'y a aucune incertitude quelconque touchant l'avenir, personne n'a besoin de garder une encaisse liquide. Tout individu sait avec précision de quelle quantité de monnaie il aura besoin à n'importe quelle date. Il est donc à même de prêter tous les fonds qu'il reçoit, de façon telle que les remboursements dus viennent à échéance au moment où il en aura besoin. Supposons qu'il n'y ait que de la monnaie d'or et une seule banque centrale. À chaque étape vers l'état d'économie en régime constant, tous les individus et firmes restreignent peu à peu leurs encaisses et les quantités d'or ainsi libérées confluent dans l'emploi non monétaire, donc industriel. Quand l'équilibre de l'économie en régime constant est finalement atteint, il ne subsiste plus d'encaisses en liquide ; il n'y a plus d'or employé à usage monétaire. Individus et firmes détiennent des créances sur la banque centrale, dont chaque partie vient à échéance dans le montant exact nécessaire pour le règlement de leurs obligations. La banque centrale n'a pas besoin de réserves puisque le montant total des recettes journalières de ses clients est exactement le même que le montant de leurs retraits. Toutes les transactions peuvent en fait être effectuées par virements de compte à compte sur les livres de la Banque sans recours aucun à des encaisses. Ainsi la « monnaie » de ce système n'est pas un moyen intermédiaire d'échanges, ce n'est pas une monnaie du tout ; c'est simplement un *numéraire*, une abstraite et indéterminée unité de compte, avec ce caractère vague et indéfinissable que l'imagination de certains économistes et les erreurs de nombreux profanes ont erronément attribué à la monnaie. L'interposition de ces expressions numériques entre vendeur et acheteur n'affecte pas l'essence des ventes ; c'est un élément neutre en ce qui concerne les activités économiques des gens. Mais la notion d'une monnaie neutre est irréalisable et inconcevable en elle-même[1]. S'il nous fallait employer la terminologie malcommode utilisée dans maints écrits économiques contemporains, nous devrions dire : la monnaie est nécessairement un « facteur dynamique » ; il n'y a aucune place libre pour la monnaie dans un système « statique ». Mais la notion même d'une économie de marché sans monnaie est intrinsèquement contradictoire.

[1] Cf. ci-dessous, pp. 333 à 335.

La construction imaginaire d'un système en régime constant est une notion limitative. Dans un tel cadre il n'existe plus en fait d'action. La réaction automatique se substitue à l'effort conscient de l'homme pensant vers la suppression de son insatisfaction. Nous ne pouvons utiliser cette problématique construction imaginaire qu'à la condition de ne jamais oublier l'objectif en vue duquel on l'a construite. Nous voulons d'abord analyser la tendance, prépondérante dans toute action, vers l'établissement d'une économie en régime constant ; ce faisant, nous devons toujours tenir compte du fait que cette tendance ne peut jamais atteindre son but dans un monde qui n'est ni parfaitement rigide ni immuable, c'est-à-dire dans un univers qui est vivant et non pas mort. Deuxièmement, il nous faut comprendre à quels égards la situation d'un monde où il y a de l'agir diffère de celle d'un monde rigide. Cela, nous ne pouvons le découvrir que par le raisonnement *a contrario* fourni par l'image d'une économie rigide. Par là nous sommes conduits à percevoir que la prise en compte des conditions incertaines d'un avenir inconnu — la spéculation, en un mot — est inhérente à chaque action, et que profits et pertes sont des traits essentiels de l'agir, que l'on ne peut écarter par aucune gymnastique intellectuelle euphorisante. Les procédures adoptées par ceux d'entre les économistes qui ont clairement conscience de ces fondamentales réalités peuvent être appelées la *méthode logique* de l'économie, par contraste avec la technique de la *méthode mathématique*.

Les économistes mathématiques dédaignent de prêter attention aux actions qui, dans l'hypothèse imaginaire et irréalisable où aucune donnée nouvelle n'apparaîtra, sont supposées aboutir à l'économie en régime constant. Ils n'aperçoivent pas le spéculateur individuel qui ne vise pas à établir une économie en régime constant, mais à tirer profit d'une action, par laquelle la marche des affaires s'ajustera mieux à l'obtention des buts cherchés en agissant, à savoir écarter le mieux possible une gêne. Ils soulignent exclusivement l'imaginaire état d'équilibre que tout l'ensemble complexe d'actions de ce genre établirait en l'absence de tout nouveau changement dans les données. Ils décrivent cet équilibre imaginaire par des jeux d'équations différentielles simultanées. Ils ne s'aperçoivent pas que l'état de choses dont ils traitent est une situation dans laquelle il n'y a plus d'actions, mais seulement une suite d'événements provoquée par un mystérieux Premier Moteur. Ils consacrent tous leurs efforts à décrire, en symboles mathématiques, des « équilibres » divers, c'est-à-dire des états de repos et d'absence d'action. Ils traitent d'équilibre comme si c'était une entité réelle et non une notion limitative, un simple outil mental. Ce qu'ils font n'est qu'un jeu futile avec des symboles mathématiques, un passe-temps incapable de fournir aucune connaissance[1].

6. L'économie stationnaire

La construction imaginaire d'une économie stationnaire a parfois été confondue avec celle d'une économie en régime constant. Mais en fait les deux constructions diffèrent l'une de l'autre.

L'économie stationnaire est une économie dans laquelle la richesse et le revenu des individus restent inchangés. Avec cette image, des changements sont compatibles, qui ne le seraient pas avec la construction d'une économie en circuit uniforme. Les chiffres de population peuvent monter ou baisser pourvu qu'il y ait en même temps hausse ou baisse correspondante du total de la richesse et du revenu. La demande de

[1] Pour un examen critique plus poussé de l'économie mathématique, voir ci-dessous, pp. 282 à 288.

certaines denrées peut changer ; mais ces changements doivent se produire si lentement que le transfert de capital, passant des productions qui doivent être restreintes vers celles qui doivent être intensifiées, puisse être effectué par le non-remplacement des équipements usés dans les branches en régression, et en investissant au contraire dans celles en expansion.

La construction imaginaire d'une économie stationnaire conduit à deux autres constructions imaginaires : l'économie en croissance (ou expansion), et l'économie en régression (ou déclin). Dans la première, la quote-part de richesse et de revenu par tête et le chiffre de la population tendent vers une valeur numérique plus élevée ; dans la seconde, vers une moindre valeur numérique.

Dans l'économie stationnaire la somme algébrique de tous les profits et de toutes les pertes est zéro. Dans l'économie en croissance le montant total des profits dépasse celui des pertes. Dans l'économie en déclin le montant total des profits est moindre que celui des pertes.

La fragilité de ces trois constructions imaginaires apparaît dans le fait qu'elles supposent possible la mesure de la richesse et du revenu. Comme de telles mesures ne peuvent être faites, ni même conçues, il est hors de question de les employer à une classification rigoureuse des situations réelles. Chaque fois que l'histoire économique se hasarde à faire une classification de l'évolution économique durant une certaine période, par référence au schéma : stationnaire, croissante, déclinante, elle recourt en réalité au jugement intuitif historique ; elle ne « mesure » pas.

7. L'intégration des fonctions catallactiques

Lorsque les hommes en traitant des problèmes de leurs propres actions, et lorsque l'histoire économique, l'économie descriptive et la statistique économique, en rapportant l'action des autres gens, emploient les termes entrepreneur, capitaliste, propriétaire, travailleur et consommateur, ils parlent de types idéaux. Lorsque l'économie emploie les mêmes termes, elle parle de catégories catallactiques. Les entrepreneurs, capitalistes, propriétaires, travailleurs et consommateurs de la théorie économique ne sont pas des hommes vivants tels qu'on les rencontre dans la réalité de l'existence et l'histoire. Ce sont les personnifications de fonctions distinctes dans les opérations de marché. Le fait que tant les hommes quand ils agissent, que les sciences historiques, appliquent dans leurs raisonnements les acquisitions de l'économie, et qu'ils construisent leurs types idéaux en se référant aux catégories praxéologiques, ne modifie pas la distinction logique radicale entre type idéal et catégorie économique. Les catégories économiques qui nous occupent se réfèrent à des fonctions purement intégrées ; les types idéaux se réfèrent à des événements historiques. L'homme vivant et agissant combine nécessairement diverses fonctions. Il n'est jamais uniquement un consommateur. Il est en outre ou bien un entrepreneur, un propriétaire, un capitaliste, un travailleur ; ou bien une personne entretenue sur les ressources gagnées par les premiers cités. De plus, les fonctions de l'entrepreneur, du propriétaire, du capitaliste et du travailleur sont très souvent combinées dans la même personne. L'histoire s'applique à classer les hommes d'après les fins qu'ils poursuivent et les moyens qu'ils emploient pour parvenir à ces fins. L'économie, explorant la structure de l'agir dans une société de marché, sans s'occuper des fins que les gens visent et des moyens qu'ils emploient, s'applique à discerner des catégories et des fonctions. Ce sont là deux tâches différentes. La différence peut le mieux se démontrer en discutant du concept catallactique d'entrepreneur.

Dans la construction imaginaire de l'économie en régime constant, il n'y a pas de place réservée à l'activité d'entrepreneur, parce que cette construction élimine tous changements de données qui pourraient affecter les prix. Dès que l'on abandonne cette supposition de la rigidité des données, l'on voit que l'action doit forcément être affectée par tout changement dans les données. Comme l'action tend nécessairement à influer sur un état de choses futur — même si c'est parfois le futur immédiat de l'instant suivant — elle est affectée par tout changement de données inadéquatement prévu qui intervient dans le laps de temps entre le début de l'action et la fin de la période pour laquelle elle entendait pourvoir (période provisionnée[1]). Ainsi le résultat de l'action est toujours incertain. Agir est toujours une spéculation. Cela vaut non seulement pour ce qui concerne une économie de marché, mais tout autant pour Robinson Crusoé l'imaginaire acteur isolé, et dans les conditions d'une économie socialiste. Dans la construction imaginaire d'un système en régime constant, personne n'est entrepreneur ni spéculateur. Dans toute économie vivante et réelle, tout acteur est toujours un entrepreneur et un spéculateur ; les personnes à charge des acteurs — les membres mineurs de la famille dans la société de marché, et les masses dans une société socialiste — sont affectées par le résultat de la spéculation des acteurs, bien qu'elles ne soient elles-mêmes ni acteurs ni spéculateurs.

L'économie, en parlant des entrepreneurs, envisage non pas les hommes mais une fonction définie. Cette fonction n'est pas un caractère propre à un groupe spécial ou une classe d'individus ; elle est inhérente à toute action et elle repose sur quiconque agit. En incarnant cette fonction dans un personnage allégorique nous recourons à un artifice méthodologique. Le terme d'entrepreneur tel que l'emploie la théorie catallactique signifie l'homme qui agit, vu exclusivement sous l'angle du caractère aléatoire inhérent à toute action. En employant ce terme l'on ne doit jamais oublier que toute action est insérée dans le flux du temps et par conséquent implique une spéculation. Les capitalistes, les propriétaires fonciers, les travailleurs sont par nécessité spéculateurs. L'est également le consommateur lorsqu'il fait des provisions pour des besoins futurs. Il y a loin de la coupe aux lèvres.

Essayons de pousser par la pensée la construction imaginaire de l'entrepreneur pur jusqu'à sa conséquence logique ultime. Cet entrepreneur ne possède aucun capital. Le capital nécessaire à ses activités d'entrepreneur lui est prêté par les capitalistes sous la forme de prêts en monnaie. Le Droit, il est vrai, le considère comme propriétaire des divers moyens de production acquis en dépensant les sommes empruntées. Néanmoins il reste sans avoir puisque le montant de ses possessions est compensé par celui de ses dettes. S'il réussit, le profit net lui appartient. S'il échoue, la perte doit retomber sur les capitalistes qui lui ont prêté les fonds. Un tel entrepreneur serait, en fait, un employé des capitalistes qui spéculerait à leurs frais et prendrait cent pour cent dans les profits nets, sans être concerné par les pertes. Mais même si l'entrepreneur est en mesure d'apporter lui-même une part du capital requis et n'emprunte que le reste, les choses ne sont pas essentiellement différentes. Dans la mesure où les pertes subies ne peuvent être prélevées sur les fonds propres de l'entrepreneur, elles retombent sur les capitalistes prêteurs, quels que soient les termes du contrat. Un capitaliste est toujours aussi un entrepreneur et un spéculateur. Il court toujours le risque de perdre ses fonds. Un investissement absolument sûr, cela n'existe pas.

Le propriétaire foncier autarcique qui cultive sa terre uniquement pour fournir son propre ménage est affecté par tous les changements influençant la fertilité de sa ferme ou ses besoins personnels. Dans le cadre d'une économie de marché le résultat des

[1] Voir ci-dessous, p. 384.

activités d'un cultivateur est affecté par tous les changements concernant l'importance de ses terres vis-à-vis de l'approvisionnement du marché. Le fermier est clairement, même du point de vue de la terminologie courante, un entrepreneur. Nul possesseur de moyens de production, que ce soit sous forme de biens tangibles ou de monnaie, ne reste à l'abri des aléas du futur. L'emploi de n'importe quel bien tangible ou somme d'argent, en vue d'une production, autrement dit le fait de pourvoir aux jours à venir, est en lui-même une activité d'entrepreneur.

Les choses sont essentiellement les mêmes pour le travailleur. Il est né possesseur de certaines aptitudes ; ses facultés innées sont un instrument de production, instrument plus approprié à certaines tâches, moins à d'autres, pas du tout à d'autres encore[1]. S'il a acquis le savoir pratique requis pour effectuer certains types de travaux, il est par rapport au temps et aux frais matériels absorbés par son apprentissage, dans la position d'investisseur. Il a fait un apport dans la perspective d'être récompensé par un rendement adéquat. Le travailleur est un entrepreneur dans la mesure où ses salaires sont déterminés par le prix que le marché alloue au type de travaux qu'il peut exécuter. Ce prix varie suivant, le changement de circonstances, de la même manière que varie le prix de chaque autre facteur de production.

Dans le contexte de la théorie économique la signification des termes en question est celle-ci : Entrepreneur signifie : l'acteur, par rapport aux changements intervenant dans les données du marché. Capitaliste et Propriétaire signifient : l'acteur, par rapport aux changements de valeur et de prix qui, même lorsque toutes les données du marché demeurent égales, sont causés par le simple passage de temps, du fait de la différente appréciation entre biens présents et biens futurs. Travailleur signifie l'homme par rapport à l'emploi du facteur de production qu'est le travail humain. Ainsi chaque fonction est nettement intégrée : l'entrepreneur gagne des profits ou supporte des pertes ; les possesseurs de moyens de production (capitaux ou terre) gagnent l'intérêt originaire ; les travailleurs gagnent des salaires. Dans ce sens, nous élaborons la construction imaginaire d'une distribution fonctionnelle en tant que différente de la distribution historique de fait[2].

L'économie, néanmoins, a toujours employé, et emploie encore le terme « entrepreneur » dans un sens autre que celui que lui attribue la construction imaginaire de la distribution fonctionnelle. Elle appelle aussi entrepreneurs ceux qui s'appliquent particulièrement à réaliser un profit en adaptant la production aux changements probables de situation, ceux qui ont plus d'initiative, d'esprit aventureux, un coup d'œil plus prompt que la foule, les pionniers qui poussent et font avancer le progrès économique. Cette notion est plus étroite que le concept d'entrepreneur tel qu'il est

[1] Voir ci-dessus, pp. 112 à 114, en quel sens le travail doit être considéré comme un facteur de production non spécifique.

[2] Soulignons encore que tout le monde, y compris les profanes, en parlant des problèmes de détermination des revenus, recourt toujours à cette construction imaginaire. Les économistes ne l'ont pas inventée ; ils l'ont seulement expurgée des déficiences particulières à la conception populaire. Pour le traitement épistémologique de la distribution fonctionnelle voir John Bates Clark, *The Distribution of Wealth*, New York, 1908, p. 5, et Eugen von Böhm-Bawerk, *Gesammelte Schriften*, éd. F. X. Weiss, Vienne, 1924, p. 299. Le terme « distribution » ne doit induire personne en erreur ; son emploi dans ce contexte est à expliquer par le rôle joué dans l'histoire de la pensée économique par la construction imaginaire d'un État socialiste (voir ci-dessus, p. 196). Il n'y a dans le fonctionnement d'une économie de marché rien qui puisse être correctement appelé distribution. Les biens ne sont pas d'abord produits et ensuite distribués comme ce serait le cas dans un État socialiste. Le mot « distribution », tel qu'employé dans l'expression « distribution fonctionnelle », se conforme au sens attaché à « distribution » il y a cent cinquante ans. Dans l'usage anglais contemporain, « distribution » signifie la dispersion des biens parmi les consommateurs, telle que la réalise le commerce.

employé dans la construction de la distribution fonctionnelle ; elle n'englobe pas de nombreux cas que couvre celle-ci. Il est gênant que le même mot serve à désigner deux notions différentes. Il aurait été plus commode d'employer un autre terme pour cette seconde notion — par exemple le terme « promoteur ».

Il faut admettre que la notion d'entrepreneur-promoteur ne peut être définie avec rigueur praxéologique. (En cela elle est comme la notion de monnaie qui, elle aussi — à la différence de la notion de moyen d'échange — échappe à une définition praxéologique rigide[1].) Pourtant l'économie ne peut se passer de concept de promoteur. Car il se rapporte à un donné qui est une caractéristique générale de la nature humaine, qui est présent dans toutes les transactions de marché et les marque profondément. C'est le fait que divers individus ne réagissent pas à un changement de situation avec la même promptitude ni de la même façon. L'inégalité des hommes, due à la fois à leurs qualités innées différentes et aux vicissitudes différentes de leur existence, se manifeste de cette manière aussi. Il y a sur le marché des chefs de file et d'autres qui imitent seulement la procédure de leurs concitoyens plus agiles. Le phénomène d'entraînement n'est pas moins réel sur le marché que dans n'importe quelle autre branche de l'activité humaine. La force motrice du marché, l'élément qui tend vers l'innovation et l'amélioration incessantes, est fourni par la perpétuelle mobilité du promoteur et par son avidité de profits aussi grands que possible.

Il n'y a toutefois aucun danger que l'usage équivoque du terme entraîne une ambiguïté dans l'exposé du système catallactique. Chaque fois que quelque doute semble possible, il peut être écarté en employant le terme promoteur au lieu d'entrepreneur.

Fonction entrepreneuriale en économie stationnaire

Le marché à terme peut décharger le promoteur d'une partie de sa fonction d'entrepreneur. Dans toute la mesure où un entrepreneur s'est garanti au moyen d'opérations à terme adéquates contre les pertes qu'il pourrait encourir, il cesse d'être entrepreneur, et cette part de la fonction entrepreneuriale échoit à l'autre contractant. Le filateur de coton qui, achetant du coton brut pour sa fabrique, vend la même quantité à terme a abandonné une partie de sa fonction d'entrepreneur. Il ne profitera ni ne perdra du fait des changements de prix du coton survenant dans la période concernée. Bien évidemment, il ne cesse pas complètement de remplir la fonction d'entrepreneur. Il sera affecté quand même par ceux des changements dans le prix du fil en général, ou dans le prix des articles de poids ou de qualités spéciales qu'il fabrique, qui ne sont pas la conséquence d'un changement dans le prix du coton brut. Même s'il ne file que comme sous-traitant pour une rémunération convenue, il est encore entrepreneur à l'égard des fonds investis dans son installation.

Nous pouvons construire l'image d'une économie où les conditions requises pour l'établissement de marchés à terme existent pour toutes les sortes de biens et de services. Dans une telle construction imaginaire la fonction d'entrepreneur est totalement séparée de toute autre fonction. Apparaît alors une classe d'entrepreneurs purs. Les prix formés sur les marchés à terme dirigent totalement l'appareil de production. Seuls les opérateurs à terme font des profits et subissent des pertes. Tous les autres acteurs sont assurés, pour ainsi dire, contre les effets éventuellement désavantageux de l'incertitude du futur. Ils jouissent de la sécurité à cet égard. Les

[1] Voir ci-dessous, p. 418.

dirigeants des diverses firmes industrielles sont, pour ainsi dire, des employés aux appointements fixes.

Si nous supposons, de plus, que cette économie est stationnaire et que toutes les transactions à terme sont concentrées en une seule firme, il est évident que le montant total des pertes de cette firme est rigoureusement égal au montant total de ses profits. Il suffit alors de nationaliser cette firme pour réaliser un état socialiste sans profits ni pertes, une situation de sécurité et de stabilité sans faille. Mais il n'en est ainsi que parce que notre définition d'une société stationnaire implique l'égalité entre la somme totale des pertes et celle des profits. Dans une économie de changement, il doit forcément apparaître un excédent, soit de profits soit de pertes.

Ce serait perdre son temps que de s'attarder sur de telles images trop subtiles, qui ne peuvent pas faire avancer l'analyse des problèmes économiques. La seule raison de les mentionner était qu'elles reflètent des idées qui servent de base à quelques-unes des critiques portées contre le système économique du capitalisme, et à quelques plans illusoires suggérés pour un contrôle socialiste du monde des affaires. Or, il est vrai qu'un programme socialiste est logiquement compatible avec les irréalisables constructions imaginaires d'une économie à régime constant et d'une économie stationnaire. La prédilection des économistes mathématiques pour l'étude quasi exclusive des conditions de ces constructions imaginaires, et de l'« équilibre » qu'elles impliquent, a fait oublier aux gens le fait qu'il s'agit sans plus d'expédients de pensée imaginant des situations irréelles et intrinsèquement contradictoires. Ce ne sont assurément pas des modèles applicables pour l'édification d'une société vivante composée d'hommes qui agissent.

Chapitre XV — Le marché

1. Les caractéristiques de l'économie de marché

L'économie de marché est le système social de division du travail, avec propriété privée des moyens de production. Chacun agit pour son propre compte ; mais les actions de chacun visent à satisfaire les besoins d'autrui tout autant que la satisfaction des siens. Chacun en agissant sert ses semblables. Chacun, d'autre part, est servi par ses concitoyens. Chacun est à la fois un moyen et un but en lui-même, but final pour lui-même et moyen pour les autres dans leurs efforts pour atteindre leurs propres objectifs.

Ce système est piloté par le marché. Le marché oriente les activités de l'individu dans les voies où il sert le mieux les besoins de ses semblables. Il n'y a dans le fonctionnement du marché ni contrainte ni répression. L'État, l'appareil social de contrainte et de répression, n'intervient pas dans le marché et dans les activités des citoyens dirigées par le marché. Il emploie son pouvoir d'user de la force pour soumettre les gens, uniquement pour prévenir les actions qui porteraient atteinte au maintien et au fonctionnement régulier de l'économie de marché. Il protège la vie, la santé et la propriété de l'individu contre l'agression violente ou frauduleuse de la part des bandits de l'intérieur et des ennemis de l'extérieur. Ainsi l'État crée et maintient le cadre dans lequel l'économie de marché peut fonctionner en sûreté. Le slogan marxiste de « production anarchique » caractérise avec pertinence cette structure sociale comme un système économique qui n'est pas dirigée par un dictateur, un tsar de la production qui assigne à chacun une tâche et l'oblige à obéir à cet ordre. Chaque homme est libre ; personne n'est le sujet d'un despote. De son propre gré l'individu s'intègre dans le système de coopération. Le marché l'oriente et lui indique de quelle manière il peut le mieux promouvoir son propre bien-être de même que celui des autres gens. Le marché est souverain. Le marché seul met en ordre le système social entier et lui fournit sens et signification.

Le marché n'est pas un lieu, une chose, ni une entité collective. Le marché est un processus, réalisé par le jeu combiné des actions des divers individus coopérant en division du travail. Les forces qui déterminent l'état — continuellement modifié — du marché sont les jugements de valeur de ces individus et leurs actions telles que les dirigent ces jugements de valeur. L'état du marché à tout moment est la structure des prix, c'est-à-dire la totalité des taux d'échange telle que l'établit l'interaction de ceux qui veulent acheter et de ceux qui veulent vendre. Il n'y a rien qui ne soit de l'homme, rien de mystique en ce qui concerne le marché. Le déroulement du marché est entièrement produit par des actions humaines. Tout phénomène de marché peut être rattaché originairement à des choix précis de membres de la société de marché.

Le processus de marché est l'ajustement des actions individuelles des divers membres de la société de marché aux exigences de la coopération. Les prix du marché indiquent aux producteurs ce qu'il faut produire, comment produire et en quelle quantité. Le marché est le point focal vers lequel convergent toutes les activités des individus. Il est le centre d'où rayonnent les activités des individus.

L'économie de marché doit être strictement distinguée du second système pensable — bien que non réalisable — de coopération sociale en division du travail : le système de propriété sociale ou gouvernementale des moyens de production. Ce second système est communément nommé socialisme, communisme, économie planifiée ou capitalisme d'État. L'économie de marché, qu'il est d'usage d'appeler

capitalisme, et l'économie socialiste s'excluent mutuellement. Il n'y a pas de mélange des deux systèmes qui soit possible ou pensable ; il n'existe pas d'économie mixte au sens de système partiellement capitaliste et partiellement socialiste. La production est dirigée par le marché ou par les décrets d'un tsar de la production ou d'un comité de tsars de la production.

Si à l'intérieur d'une société basée sur la propriété privée des moyens de production quelques-uns de ces biens sont propriété publique et sont mis en œuvre par le gouvernement ou l'une de ses agences, cela n'aboutit pas à créer un système mixte combinant socialisme et capitalisme. Le fait que l'État, ou des municipalités, possèdent et dirigent certaines installations, ne modifie pas les caractères essentiels de l'économie de marché. Ces entreprises publiquement possédées et dirigées sont soumises à la suprématie du marché. Elles doivent s'insérer, comme acheteurs de matières premières, d'équipements et de main d'œuvre, et comme vendeurs de biens et de services, dans le schéma de l'économie de marché. Elles sont sujettes aux lois du marché et par là dépendent des consommateurs qui peuvent leur donner ou leur refuser leur clientèle. Elles doivent chercher à réaliser des profits ou, au moins, à éviter des pertes. Le gouvernement peut couvrir le déficit de ses usines ou magasins en recourant aux fonds publics. Mais cela n'a pas pour effet d'éliminer ou de minimiser la suprématie du marché ; celle-ci est seulement transférée à un autre secteur. Car les moyens de combler les déficits doivent être levés au moyen d'impôts ou taxes. Mais ces décisions fiscales ont leur effet sur le marché et influent sur la structure économique, en conformité avec les lois du marché. C'est le fonctionnement du marché, et non le gouvernement prélevant l'impôt, qui décide sur qui retombe l'incidence de l'imposition et comment elle affecte la production et la consommation. Ainsi c'est le marché, non pas un bureau gouvernemental, qui détermine le fonctionnement de ces entreprises en gestion publique.

Rien de ce qui se rattache de quelque manière au fonctionnement d'un marché ne peut, au sens praxéologique ou économique, être appelé socialisme. La notion de socialisme, telle que la conçoivent et la définissent tous les socialistes, implique l'absence d'un marché pour les facteurs de production, et de prix pour ces facteurs. La « socialisation » de certaines installations industrielles, commerciales, agricoles — c'est-à-dire le transfert de leur propriété du privé au public — est une méthode pour conduire au socialisme par des mesures successives. C'est une étape vers le socialisme, mais non du socialisme en soi. (Marx et les marxistes orthodoxes nient crûment la possibilité d'une telle approche graduelle vers le socialisme. Suivant leur doctrine, l'évolution du capitalisme atteindra à un moment donné un point où d'un seul coup le capitalisme sera transformé en socialisme.)

Les entreprises gérées par l'État et l'économie soviétique russe sont, par le simple fait qu'elles achètent et vendent sur des marchés, reliées au système capitaliste. Elles témoignent elles-mêmes de ce lien, en calculant en termes de monnaie. Elles utilisent ainsi les méthodes intellectuelles du système capitaliste qu'elles condamnent fanatiquement.

Car le calcul économique monétaire est la base intellectuelle de l'économie de marché. Les tâches proposées à l'agir humain dans n'importe quel système de division du travail ne peuvent être accomplies sans calcul économique. L'économie de marché calcule en termes de prix en monnaie. C'est son aptitude à opérer un tel calcul qui a été déterminante dans son évolution et qui conditionne son fonctionnement à l'heure actuelle. L'économie de marché est une réalité parce qu'elle est capable de calculer.

2. Biens de production et capital

Il y a dans tous les êtres vivants une tendance innée qui les conduit à assimiler les matériaux qui préservent, renouvellent et renforcent leur énergie vitale. L'éminence de l'homme — acteur se manifeste dans le fait qu'il tend consciemment et intentionnellement à maintenir et accroître sa vitalité. Dans la poursuite de ce but, son ingéniosité l'amène à façonner des outils qui d'abord l'aident à s'approprier de la nourriture ; puis, à un stade ultérieur, l'incitent à chercher des façons d'augmenter la quantité d'aliments disponibles : et, finalement, le rendent capable de pourvoir à la satisfaction des plus vivement ressentis d'entre les désirs spécifiquement humains. Comme l'a décrit Böhm-Bawerk : l'homme choisit des méthodes indirectes de production qui requièrent plus de temps mais compensent ce retard en engendrant des produits plus abondants et meilleurs.

Au point de départ de tout progrès vers une existence plus fournie en satisfactions, il y a l'épargne : la constitution de réserves de produits, qui rend possible d'allonger la durée moyenne séparant le début du processus de production, et le moment où il fournit un produit prêt à l'emploi et à la consommation. Les produits accumulés pour cet objectif sont, ou bien des stades intermédiaires du processus technologique, c'est-à-dire des outils et produits demi — finis, ou bien des choses prêtes à être consommées qui permettent à l'homme de substituer, sans en souffrir pendant la période d'attente, un processus absorbant plus de temps à un autre qui en absorbait moins. Ces biens-là sont appelés capitaux matériels. Ainsi, l'épargne et l'accumulation résultante de biens de production sont à l'origine de tout effort pour améliorer les conditions matérielles d'existence ; elles sont le fondement de la civilisation humaine. Sans épargne et accumulation de capital, il ne pourrait y avoir de poursuite de fins non matérielles[1].

De la notion de biens de production, ou capitaux matériels, l'on doit clairement distinguer le concept de capital[2]. Le concept de capital est le concept fondamental du calcul économique, l'outil intellectuel le plus important pour la conduite des affaires dans l'économie de marché. Le concept corrélatif de celui-là est le concept de revenu.

Les notions de capital et de revenu, tels qu'employés en comptabilité et dans les réflexions courantes dont la comptabilité n'est qu'un raffinement, opposent les moyens et les fins. L'esprit calculant de l'acteur trace une frontière entre les biens de consommation qu'il compte employer à satisfaire ses besoins immédiats, et les biens de tous ordres — y compris ceux du premier ordre[3] — qu'il compte employer comme fournitures d'actions ultérieures en vue de la satisfaction de besoins futurs. La différence entre moyens et fins devient ainsi différenciation entre acquisition et consommation, entre métier et ménage, entre fonds de roulement et équipements ménagers. Tout l'ensemble composite des biens qui doivent servir à acquérir est évalué en termes

[1] Les biens de production ou capitaux matériels ont aussi été définis comme des produits servant de facteurs de production et, comme tels, on les a opposés aux facteurs naturels ou originaires de production, c'est-à-dire les ressources naturelles (la terre) et le travail humain. Cette terminologie doit être employée avec beaucoup de prudence, car elle peut aisément être mal comprise et conduire au concept erroné de capital réel critiqué ci-après.

[2] Mais, bien entendu, l'on ne risque rien si, suivant la terminologie habituelle, l'on adopte occasionnellement, pour simplifier, les termes « accumulation de capital » (ou « capital disponible », ou « manque de capital ») au lieu de dire « accumulation de capitaux matériels », « offre de capitaux matériels », etc.

[3] Pour cet homme, ces biens-là ne sont pas du premier ordre, mais de l'ordre plus élevé, des facteurs de production ultérieure.

de monnaie et cette somme — le capital — est le point de départ du calcul économique. Le but immédiat de l'action acquisitive est d'accroître ou, au moins, de conserver le capital. Le montant qui peut être consommé pendant une période déterminée sans provoquer une diminution du capital est appelé revenu. Si la consommation excède le revenu disponible, la différence est dite consommation de capital. Si le revenu disponible est plus grand que le montant consommé, la différence est appelée épargne. Parmi les tâches principales du calcul économique figurent celles d'établir les grandeurs du revenu, de l'épargne et de la consommation de capital.

La réflexion qui a conduit l'homme acteur aux notions impliquées dans les concepts de capital et de revenu est latente dans toute préméditation et tout agencement d'une action. Même les plus primitifs des chefs de ménage sont confusément conscients des conséquences d'actions qu'un comptable moderne considérerait comme de la consommation de capital. La répugnance du chasseur à tuer une biche gravide, le malaise ressenti par les guerriers les plus impitoyables en coupant des arbres fruitiers étaient des manifestations d'une mentalité qui était influencée par de telles considérations. Ces considérations étaient présentes dans l'institution très ancienne de l'usufruit et dans des coutumes et pratiques analogues. Mais seuls ceux qui sont à même de recourir au calcul en monnaie peuvent amener à parfaite clarté la distinction entre une substance économique et les avantages qu'on en tire, et peuvent l'appliquer avec netteté à toutes les classes, sortes et ordres de biens et services. Seuls ils peuvent établir de telles distinctions en face des conditions perpétuellement changeantes d'industries transformatrices hautement développées, et de la structure compliquée de la coopération sociale entre des centaines de milliers de tâches et prestations spécialisées.

Si nous regardons après coup, avec les connaissances fournies par la comptabilité moderne, la situation des ancêtres sauvages du genre humain, nous pouvons dire métaphoriquement qu'eux aussi utilisaient du « capital ». Un comptable contemporain pourrait appliquer toutes les méthodes de sa profession à leur outillage primitif de chasse et de pêche, à leur élevage de bétail et à leur labourage de sols, à condition qu'il sache quels prix affecter aux divers éléments considérés. Certains économistes en ont conclu que le « capital » est une catégorie de toute production humaine, qu'il est présent dans tout système pensable de direction du processus de production — c'est-à-dire non moins dans l'ermitage involontaire de Robinson Crusoé, que dans une société socialiste — et que cela ne dépend pas de la pratique du calcul économique[1]. Il y a là cependant une confusion. Le concept de capital est indissociable du contexte de calcul en monnaie, et de la structure sociale de l'économie de marché dans laquelle seulement le calcul en monnaie est possible. C'est un concept qui n'a aucun sens hors de la situation d'économie de marché. Il joue un rôle exclusivement dans les plans et les archives des individus agissant pour leur propre compte dans ce système de propriété privée des moyens de production, et il s'est développé en même temps que se répandait le calcul économique en termes monétaires[2].

La comptabilité moderne est le fruit d'une longue évolution historique. Aujourd'hui il y a, chez les hommes d'affaires et les comptables, unanimité vis-à-vis de la signification du capital. Le capital est la somme de monnaie équivalente à tous les éléments d'actif, moins la somme de monnaie équivalente à toutes les obligations, en tant que consacrées, à une date déterminée, à la conduite des opérations d'une unité d'entreprise déterminée. Il n'y a pas à considérer en quoi consistent ces éléments

[1] Voir, entre autres, R. von Strigl, *Kapital und Production*, Vienne, 1934, p. 3.
[2] Voir Frank A. Fetter dans *Encyclopaedia of the Social Sciences*, III, 190.

d'actifs, qu'il s'agisse de terrains, bâtiments, équipements, outillage, biens de toute nature et ordre, de créances, de liquidités, d'encaisses ou de n'importe quoi.

C'est un fait historique que dans les débuts de la comptabilité les négociants, initiateurs de l'élaboration du calcul économique, n'incluaient pas en général l'équivalent en monnaie de leurs immeubles et terrains dans la notion de capital. C'est un autre fait historique que les agriculteurs ont été lents à appliquer le concept de capital à leurs terres. Même actuellement et dans les pays les plus évolués, seule une partie des agriculteurs est habituée à pratiquer une saine comptabilité. Beaucoup se contentent d'un système de tenue de livres qui néglige de tenir compte de la terre et de son apport à la production. Leurs écritures ne comportent pas de somme représentant la terre, et donc ne traduisent pas les changements dans cette équivalence. Des comptabilités de ce genre sont déficientes parce qu'elles manquent à fournir l'information qui est le seul but cherché par la comptabilisation du capital. Elles n'indiquent pas si le fonctionnement de la ferme a ou non entraîné une détérioration de l'aptitude des terres à contribuer à la production : autrement dit, de sa valeur d'usage objective. Si une érosion du sol s'est produite, leurs livres n'en disent rien, et ainsi le revenu calculé (le rendement net) est plus élevé que ne l'aurait montré une méthode plus complète de comptabilisation.

Il est nécessaire de mentionner ces faits historiques parce qu'ils ont influé sur les efforts des économistes pour construire la notion de *capital réel*.

Les économistes étaient, et sont encore aujourd'hui, aux prises avec la croyance superstitieuse, que la rareté des facteurs de production pourrait être balayée, soit complètement, soit au moins dans une certaine mesure, en augmentant la quantité de monnaie en circulation et par l'expansion du crédit. Afin de traiter adéquatement ce problème fondamental de politique économique, ils estimèrent nécessaire de construire une notion de capital réel et de l'opposer à la notion de capital utilisée par l'homme d'affaires, dont le calcul porte sur l'ensemble composite de ses activités acquisitives. À l'époque où les économistes s'engagèrent dans cette entreprise, la place de l'équivalent monétaire de la terre dans le concept de capital, était encore discutée. Ainsi les économistes jugèrent raisonnable de ne pas compter la terre en élaborant leur notion de capital réel. Ils définirent le capital réel comme la totalité disponible des produits servant de facteurs de production. On coupa des cheveux en quatre pour décider si les stocks de produits de consommation détenus par les entreprises sont ou non du capital réel. Mais il y eut quasiment unanimité pour considérer que l'encaisse liquide n'est pas du capital réel.

Or ce concept d'une totalité de produits servant de facteurs de production est un concept vide de sens. L'équivalent en monnaie des divers facteurs de production possédés par une unité d'entreprise peut être défini et totalisé. Mais si nous nous abstenons d'une telle évaluation en termes monétaires, la totalité des produits servant de facteurs de production est simplement une énumération de quantités physiques de milliers et de milliers de biens divers. Un tel inventaire n'est d'aucune utilité pour l'action. C'est une description d'un morceau de l'univers en termes de technologie et de topographie, cela n'a aucun rapport quelconque avec les problèmes posés par des efforts en vue d'accroître le bien-être humain. Nous pouvons acquiescer à l'usage terminologique en appelant capitaux réels les produits — facteurs de production. Mais cela ne rend pas plus signifiant le concept de capital réel.

La pire conséquence de l'usage de la notion mythique de capital réel fut que les économistes se mirent à spéculer sur un pseudo — problème, dit de la productivité du capital (réel). Un facteur de production est par définition quelque chose susceptible de contribuer à la réussite d'un processus de production. Son prix de marché reflète

complètement la valeur que les gens attachent à son apport. Les services escomptés de l'emploi d'un facteur de production (c'est-à-dire sa contribution à la productivité) sont, dans les transactions de marché, payés à la pleine valeur que les gens y attachent. Ces facteurs ne sont considérés comme ayant de la valeur qu'en considération de ces services. Ces services sont la seule raison pour laquelle un paiement est consenti. Une fois ces prix payés, il ne reste rien qui puisse amener d'autres paiements de la part de qui que ce soit comme compensation pour des services productifs additionnels de ces facteurs de production. Ce fut une erreur d'expliquer l'intérêt comme un revenu dérivé de la productivité du capital[1].

Non moins nuisible fut une seconde confusion dérivée de l'idée de capital réel. Les gens commencèrent à méditer sur un concept de capital social en tant que différent du capital privé. Partant de la construction imaginaire d'une économie socialiste, ils cherchaient à définir un concept de capital adapté aux activités économiques du dirigeant suprême d'un tel système. Ils avaient raison de supposer que ce directeur voudrait savoir si sa gestion des affaires réussit (à savoir, du point de vue de ses propres évaluations et des objectifs choisis en fonction de ces évaluations), et combien il pourrait dépenser pour la subsistance de ses gens sans diminuer le stock disponible des facteurs de production, ce qui compromettrait le rendement de la phase de production suivante. Un gouvernement socialiste aurait un pressant besoin des concepts de capital et revenu pour guider ses opérations. Toutefois, dans un système économique où il n'y a pas propriété privée des moyens de production, pas de marché, pas de prix pour ce genre de biens, les concepts de capital et revenu ne sont que des postulats académiques sans aucune application pratique. Dans une économie socialiste il y a des capitaux matériels, mais pas de capital.

La notion de capital n'a de sens que dans l'économie de marché. Elle sert aux délibérations et aux calculs d'individus ou groupes d'individus opérant pour leur propre compte dans une économie telle. C'est un instrument pour des capitalistes, des entrepreneurs, des agriculteurs désireux de faire des profits et d'éviter des pertes. Ce n'est pas une catégorie de l'agir total. C'est une catégorie de l'agir dans une économie de marché.

3. Capitalisme

Toutes les civilisations ont jusqu'à présent été fondées sur la propriété privée des moyens de production. Dans le passé, civilisation et propriété privée ont été liées l'une à l'autre. Ceux qui soutiennent que l'économie est une science expérimentale, et néanmoins recommandent la direction publique des moyens de production, se contredisent lamentablement. Si l'expérience historique pouvait nous enseigner quelque chose, ce serait que la propriété privée est inextricablement liée à la civilisation. Il n'y a pas d'expérience pour dire que le socialisme pourrait fournir un niveau de vie aussi élevé que celui fourni par le capitalisme[2].

Le système d'économie de marché n'a jamais été pleinement et purement tenté. Mais dans l'aire de la civilisation occidentale depuis le Moyen Âge, a prévalu dans l'ensemble une tendance générale vers l'abolition des institutions entravant le fonctionnement de l'économie de marché. Avec les progrès successifs de cette tendance, les chiffres de population se sont multipliés et le niveau de vie des masses a été porté

[1] Voir ci-après pp. 418 à 424.

[2] Pour un examen de l'« expérience » russe, voir Mises, *Planned Chaos*, Irvington-on-Hudson, 1947, pp. 80 à 87 (reproduit dans la nouvelle édition de Mises, *Socialism*, New Haven, 1951, pp. 527 à 592).

à une hauteur sans précédent, et jusqu'alors inimaginable. L'ouvrier américain ordinaire jouit d'agréments que Crésus, Crassus, les Médicis et Louis XIV lui eussent enviés.

Les problèmes soulevés par la critique socialiste et interventionniste de l'économie de marché sont purement économiques et ne peuvent être traités que de la façon où ce livre essaie de le faire : par une analyse approfondie de l'agir humain et de tous les systèmes pensables de coopération sociale. Le problème psychologique de savoir pourquoi les gens raillent et vilipendent le capitalisme, pourquoi ils appellent « capitaliste » tout ce qui leur déplaît, et « socialiste » tout ce qu'ils louent, ce problème concerne l'Histoire et doit être laissé aux historiens. Mais il y a plusieurs autres questions qu'il faut mettre en évidence maintenant.

Les avocats du totalitarisme considèrent le capitalisme comme un fléau terrifiant, comme une maladie épouvantable qui s'est abattue sur l'humanité. Aux yeux de Marx, c'était une phase inévitable de l'évolution du genre humain, mais pour autant le pire des maux ; heureusement le salut est imminent et débarrassera l'homme pour toujours de ce désastre. Dans l'opinion d'autres gens, il aurait été possible d'éviter le capitalisme si seulement les hommes avaient été plus moraux, ou plus habiles dans le choix des mesures de politique économique. Toutes ces élucubrations ont un trait commun. Elles considèrent le capitalisme comme un phénomène accidentel, qui pourrait être éliminé sans altérer les conditions essentielles de l'agir et du penser de l'homme civilisé. Comme elles négligent de s'inquiéter du problème du calcul économique, elles n'aperçoivent pas les conséquences que l'abolition du calcul économique doit forcément entraîner. Elles ne se rendent pas compte que les hommes socialistes, pour qui l'arithmétique ne sera d'aucune utilité pour dresser le plan de leurs actions, différeront entièrement de nos contemporains dans leur mentalité et leur mode de penser. En traitant du socialisme nous ne devons pas négliger de tenir compte de cette transformation mentale, même si nous étions disposés à passer sous silence les conséquences désastreuses qui en résulteraient quant au bien-être matériel des hommes.

L'économie de marché est un mode d'agir en division du travail, élaboré par les hommes. Mais cela n'implique pas que c'est quelque chose d'accidentel ou d'artificiel qui pourrait être remplacé par un autre mode. L'économie de marché est le produit d'un long processus d'évolution. C'est le résultat auquel ont conduit les efforts de l'homme pour ajuster son action, de la meilleure façon possible, aux conditions données de son environnement qu'il ne peut changer. C'est pour ainsi dire la stratégie dont l'application a permis à l'homme de progresser triomphalement de l'état sauvage à la civilisation.

Certains auteurs raisonnent de la façon suivante : le capitalisme a été le système économique qui a amené les merveilleuses réalisations des deux cents dernières années ; par conséquent il est périmé, car ce qui était bienfaisant dans le passé ne peut pas l'être pour notre temps et pour l'avenir. Un tel raisonnement est en contradiction flagrante avec les principes de la connaissance expérimentale. Il n'est pas besoin ici de soulever de nouveau la question de savoir si la science humaine peut adopter les méthodes des sciences naturelles expérimentales. Même s'il était possible d'y répondre affirmativement, il serait absurde d'argumenter comme ces expérimentalistes *à rebours* le font. La science expérimentale raisonne que si a fut exact dans le passé, ce sera exact aussi dans le futur. Elle ne doit jamais raisonner en sens inverse et affirmer que parce que a a été exact dans le passé, ce n'est pas vrai pour l'avenir.

Il est courant de reprocher aux économistes une prétendue méconnaissance de l'Histoire. Les économistes, affirme-t-on, considèrent l'économie de marché comme

le type idéal et éternel de coopération sociale. Ils concentrent toute leur attention sur l'étude des conditions de l'économie de marché, et négligent tout le reste. Peu leur importe le fait que le capitalisme soit apparu seulement dans les deux cents dernières années, et que même aujourd'hui il soit restreint à une aire relativement étroite de la surface du globe et à une minorité de peuples. Il y a eu, et il y a — disent ces critiques — d'autres civilisations avec une mentalité différente et d'autres façons de conduire les affaires économiques. Le capitalisme est, quand on le regarde *sub specie aeternitatis*, un phénomène passager, une phase éphémère de l'évolution historique, rien de plus qu'une transition des âges précapitalistes à un avenir postcapitaliste.

Toutes ces critiques sont illégitimes. L'économie n'est, évidemment, ni une branche de l'histoire, ni d'une autre science historique. C'est la théorie de tout l'agir humain, la science générale des immuables catégories de l'action et de leur fonctionnement sous toutes les conditions particulières pensables où l'homme agit. Elle fournit, comme telle, l'outil mental indispensable pour l'étude des problèmes historiques et ethnographiques. Un historien ou un ethnologue qui dans son travail néglige d'utiliser à fond les acquis de l'économie fait une piètre besogne. En réalité il n'aborde pas l'objet de sa recherche sans être influencé par ce qu'il méprise comme de la théorie. Il est, à chaque instant de sa collecte de prétendus faits bruts, lorsqu'il range ces faits et en tire des conclusions, guidé par des restes confus et distordus de doctrines sommaires, bâclées par des amateurs au cours des siècles qui ont précédé l'élaboration d'une science économique ; doctrines qui depuis longtemps ont été entièrement réfutées.

L'analyse des problèmes de la société de marchés, le seul schéma d'agir humain où le calcul puisse être employé dans l'agencement d'une action, ouvre l'accès à l'analyse de tous les modes d'action imaginables, et de tous les problèmes économiques auxquels historiens et ethnologues se trouvent confrontés. Toutes les méthodes non capitalistes de direction économique ne peuvent être étudiées que si l'on prend pour hypothèse que dans ces systèmes aussi les nombres cardinaux peuvent être employés pour enregistrer l'action passée et organiser l'action future. C'est pour cela que les économistes placent l'étude de l'économie de marché pur au centre de leur recherche.

Ce ne sont pas les économistes qui manquent de « sens historique » et ignorent le facteur évolution, mais leurs critiques. Les économistes ont toujours pleinement reconnu le fait que l'économie de marché est le produit d'un long processus historique qui commença lorsque la race humaine sortit des rangs des autres primates. Les champions de ce qu'on appelle à tort « historicisme » se proposent de renverser les effets des changements évolutionnaires. À leurs yeux, tout ce dont ils ne peuvent retrouver l'origine dans un lointain passé, ou découvrir l'existence dans quelque tribu primitive de Polynésie, est artificiel, voire décadent. Ils considèrent que le fait pour une institution d'avoir été inconnue chez les sauvages prouve qu'elle est inutile et signe de pourriture. Marx et Engels et les professeurs prussiens de l'École historique exultaient lorsqu'ils apprenaient que la propriété privée est « seulement » un phénomène historique. Pour eux c'était la preuve que leurs projets socialistes étaient réalisables[1]. Le génie créateur est en contradiction avec ses contemporains. En tant que pionnier des choses nouvelles et encore inouïes, il est en conflit avec leur

[1] Le plus effarant produit de cette façon très répandue de penser est le livre d'un professeur prussien, Bernhard Laum (*Die geschlossene Wirtschaft*, Tübingen, 1933). Laum rassemble une vaste collection de citations d'ouvrages ethnographiques montrant que beaucoup de tribus primitives considéraient l'autarcie économique comme naturelle, nécessaire et moralement bonne. II en conclut que l'autarcie est le genre de conduite de l'économie naturel et le plus commode, et que le retour qu'il prône vers l'autarcie est un « processus biologiquement nécessaire » (p. 941).

acceptation aveugle des critères et valeurs traditionnelles. À ses yeux la routine du citoyen docile, de l'homme moyen ou commun, n'est que simple stupidité. Pour lui, « bourgeois » est synonyme d'imbécillité[1]. Les artistes déçus qui prennent plaisir à singer les manières outrées du génie, afin d'oublier et dissimuler leur propre impuissance, adoptent cette façon de parler. Ces Bohèmes appellent tout ce qui leur déplaît « bourgeois ». Comme Marx a fait du terme « capitaliste » l'équivalent de « bourgeois », ils emploient les deux mots indifféremment. Dans les vocabulaires de toutes les langues les mots « capitaliste » et « bourgeois » signifient de nos jours tout ce qui est honteux, dégradant et infamant[2]. En sens inverse, les gens appellent tout ce qu'ils estiment bon et digne d'estime « socialiste ». Le schéma de raisonnement habituel est celui-ci : un homme appelle arbitrairement « capitaliste » n'importe quoi qui lui déplaît ; puis il déduit de cette appellation que la chose est mauvaise.

Cette confusion sémantique va encore plus loin. Sismondi, les avocats romantiques du Moyen Âge, tous les auteurs socialistes, l'École prussienne historique, et les institutionnalistes américains ont enseigné que le capitalisme est un système injuste, une exploitation sacrifiant les intérêts vitaux de la majorité du peuple pour le seul avantage d'un petit groupe de profiteurs. Aucun homme décent ne peut défendre ce système « insensé ». Les économistes qui soutiennent que le capitalisme est bénéfique non seulement pour un petit groupe mais pour tout le monde sont trop bêtes pour reconnaître la vérité, ou ce sont des laudateurs à gages des intérêts de classe égoïstes des exploiteurs.

Le capitalisme, dans la terminologie de ces ennemis de la liberté, de la démocratie et de l'économie de marché, signifie la politique économique prônée par les grandes affaires et les millionnaires. Mis en face du fait que de nos jours certains riches entrepreneurs et capitalistes — pas tous, loin de là — sont en faveur de mesures restreignant le libre échange et la concurrence et aboutissant à des monopoles, ils disent : le capitalisme contemporain préconise le protectionnisme, les cartels et l'abolition de la concurrence. Il est vrai, ajoutent-ils, qu'à une certaine époque dans le passé le capitalisme britannique a été favorable au libre échange à la fois sur le marché domestique et dans les relations internationales. Ce fut parce que, à cette époque, les intérêts de classe de la bourgeoisie britannique étaient mieux servis par une telle politique. La situation cependant a changé et le capitalisme d'aujourd'hui, c'est-à-dire la doctrine soutenue par les exploiteurs, tend à une autre politique.

[1] Guy de Maupassant analyse la prétendue haine du bourgeois chez Flaubert, dans *Étude sur Gustave Flaubert* (réimprimé dans *Œuvres complètes de Gustave Flaubert*, Paris, 1885, vol. vin). Flaubert, dit Maupassant, « aimait le monde » (p. 67) ; c'est-à-dire il aimait évoluer dans le cercle de la société parisienne composé d'aristocrates, de riches bourgeois, et de l'élite des artistes, écrivains, philosophes, savants, hommes d'État et entrepreneurs (promoteurs). Il employait le terme bourgeois comme synonyme d'imbécillité et le définissait de la sorte : « J'appelle un bourgeois quiconque *pense bassement*. » D'où il ressort qu'en employant le mot bourgeois Flaubert n'avait pas à l'esprit la *bourgeoisie* en tant que classe sociale, mais une sorte d'imbécillité qu'il rencontrait le plus souvent dans cette classe. Il était plein de mépris, tout autant, pour l'homme ordinaire « *le bon peuple* ». Néanmoins, comme il avait de plus fréquents contacts avec les « *gens du monde* » qu'avec les ouvriers, la stupidité de ceux-là le choquait davantage que celle de ceux-ci (p. 59). Ces remarques de Maupassant étaient valables non seulement pour Flaubert, mais pour les sentiments « anti-bourgeois » de tous les artistes. Incidemment, l'on doit souligner que, d'un point de vue marxiste, Flaubert est un écrivain « bourgeois » et ses romains une « superstructure idéologique » du « mode de production capitaliste ou bourgeois ».

[2] Les nazis employaient le mot « Juifs » comme synonyme aussi bien de « capitalistes » que de « bourgeois ».

Il a déjà été montré que cette thèse déforme gravement aussi bien la théorie économique que les faits historiques[1]. Il y eut et il y aura toujours des gens dont les ambitions égoïstes réclament la protection des situations acquises et qui espèrent tirer avantage des mesures restreignant la concurrence. Des entrepreneurs deviennent vieux et fatigués, et les héritiers décadents de gens qui réussirent dans le passé voient d'un mauvais œil les remuants parvenus qui menacent leur richesse et leur position sociale éminente. Leur désir de rendre rigides les conditions économiques et d'empêcher les améliorations de se réaliser sera ou non exaucé selon le climat de l'opinion publique. La structure idéologique du XIX[e] siècle, façonnée par le prestige des enseignements des économistes libéraux, rendit vains ces désirs. Lorsque les progrès technologiques de l'ère libérale révolutionnèrent les méthodes traditionnelles de production, de transport et de commerce, ceux dont les situations acquises étaient entamées ne réclamèrent pas de protection parce que cela eût été une entreprise sans espoir. Mais aujourd'hui l'on tient pour tâche légitime du pouvoir, d'empêcher quelqu'un d'efficace de faire concurrence à de moins efficaces. L'opinion publique est sympathique aux groupes de pression puissants qui réclament l'arrêt du progrès. Les producteurs de beurre remportent des succès considérables dans leur lutte contre la margarine, et les musiciens contre la musique enregistrée. Les syndicats de salariés sont les ennemis mortels de toute nouvelle machine. Il n'y a rien de surprenant, dans une telle ambiance, que les entrepreneurs moins efficaces cherchent à être protégés contre des concurrents plus efficaces.

Il serait exact de décrire l'état des choses comme ceci : aujourd'hui des groupes plus ou moins nombreux d'entrepreneurs ne sont plus libéraux, ils ne préconisent pas une authentique économie de marché et la libre entreprise, mais au contraire ils demandent diverses mesures par lesquelles le pouvoir intervient dans l'économie. Mais il est entièrement trompeur de dire que le contenu du concept de capitalisme a changé et que le « capitalisme adulte » — comme les institutionnalistes l'appellent — ou le « capitalisme tardif » — comme les marxistes l'appellent — est caractérisé par des pratiques restrictives pour protéger les situations acquises des salariés, fermiers, boutiquiers, artisans, et parfois aussi des capitalistes et entrepreneurs. Le concept de capitalisme est, en tant que concept économique, immuable ; s'il a un sens, il signifie l'économie de marché. L'on se prive des outils sémantiques propres à traiter efficacement les problèmes d'histoire contemporaine et de politique économique si l'on se plie à une autre terminologie. Cette nomenclature fautive ne devient compréhensible que si l'on se rend compte que les pseudo-économistes et les politiciens qui l'emploient veulent empêcher les gens de savoir ce qu'est réellement l'économie de marché. Ils veulent faire croire aux gens que toutes les choquantes manifestations de politiques restrictives des gouvernants sont produites par le « capitalisme ».

4. La souveraineté des consommateurs

La direction de toutes les affaires économiques est, dans la société de marché, une tâche des entrepreneurs. À eux revient le contrôle de la production. Ils sont à la barre et pilotent le navire. Un observateur superficiel croirait qu'ils sont les souverains. Mais ils ne le sont pas. Ils sont tenus d'obéir inconditionnellement aux ordres du capitaine. Le capitaine, c'est le consommateur. Ce ne sont ni les entrepreneurs, ni les agriculteurs, ni les capitalistes qui définissent ce qui doit être produit. C'est le consommateur. Si un homme d'affaires n'obéit pas strictement aux ordres du public

[1] Voir ci-dessus, pp. 72 à 75.

tels qu'ils lui sont transmis par la structure des prix de marché, il subit des pertes, il fait faillite et il est ainsi écarté de sa place éminente à la barre. D'autres que lui, ayant fait mieux pour satisfaire la demande des consommateurs, le remplacent.

Les consommateurs fréquentent les magasins où ils peuvent acheter ce qu'ils veulent aux meilleurs prix. Leurs achats ou leur abstention décident de qui doit posséder et diriger les ateliers et les fermes. Ils enrichissent des pauvres et appauvrissent des riches. Ils déterminent avec précision ce qui doit être produit, de quelle qualité et en quelle quantité. Ce sont des patrons impitoyables, pleins de caprices et de fantaisies, versatiles et imprévisibles. Pour eux rien ne compte que leur propre satisfaction. Ils ne se soucient pas le moins du monde des mérites passés et des situations acquises. Si quelque chose leur est offert qui leur plaise davantage ou qui soit moins coûteux, ils désertent leurs anciens fournisseurs. En tant qu'acheteurs et consommateurs ils ont le cœur sec et insensible, ils n'ont aucune considération pour les personnes.

Seuls les vendeurs de biens et de services du premier ordre sont au contact direct des consommateurs et dépendent directement de leurs commandes. Mais ils transmettent les ordres reçus du public à tous ceux qui produisent des biens et des services des ordres plus élevés. Car les fabricants de biens de consommation, les grossistes, les activités de service et les professions intellectuelles sont forcés d'acheter ce qui leur est nécessaire, pour leur propre activité, à ceux des fournisseurs qui le leur offrent au plus bas prix. S'ils ne prennent pas soin d'acheter au meilleur marché et de combiner leur traitement des facteurs de production de façon à répondre aux demandes des consommateurs de la façon la meilleure et la moins coûteuse, ils seront forcés de renoncer à leur métier. Les gens plus efficaces, réussissant mieux à acheter et combiner les facteurs de production, les supplanteront. Le consommateur est en mesure de donner libre cours à ses caprices et fantaisies. Les entrepreneurs, les capitalistes, les agriculteurs ont les mains liées ; ils sont obligés de conformer leur activité aux ordres du public qui achète. Toute déviation des lignes prescrites par la demande des consommateurs est portée au débit de leur compte. La plus mince déviation, qu'elle soit volontaire ou causée par une erreur, par jugement mal avisé ou impéritie, entame ou supprime leur bénéfice. Une déviation plus accentuée aboutit à des pertes et diminue ou absorbe entièrement leur avoir. Capitalistes, entrepreneurs et propriétaires fonciers ne peuvent conserver et accroître leur richesse qu'en exécutant au mieux les ordres des consommateurs. Ils ne sont pas libres de dépenser de l'argent que les consommateurs ne sont pas disposés à leur rendre en payant plus cher leurs produits. Dans la conduite de leurs opérations professionnelles, ils doivent être insensibles et sans cœur parce que les consommateurs — leurs maîtres — sont eux-mêmes insensibles et sans cœur.

Les consommateurs ne déterminent pas seulement en dernier ressort les prix des biens de consommation, mais tout autant les prix de tous les facteurs de production. Ils déterminent le revenu de chaque membre de l'économie de marché. Les consommateurs, non pas les entrepreneurs, paient en définitive ce que gagne chacun des travailleurs, que ce soit la vedette illustre ou la femme de ménage. Chaque franc dépensé par les consommateurs détermine la direction de tous les processus de production et des détails d'organisation de toutes les activités professionnelles. Cet état de choses a été décrit en appelant le marché une démocratie où chaque pièce de monnaie représente un droit de vote[1]. Il serait plus exact de dire qu'une constitution démocratique est une combinaison qui cherche à donner au citoyen, dans la conduite du gouvernement, la même souveraineté que l'économie de marché leur donne en

[1] Voir Frank A. Fetter, *The Principles of Economics*, 3e éd., New York, 1913, pp. 394 et 410.

leur qualité de consommateurs. Néanmoins, la comparaison est imparfaite. En démocratie politique, seuls les votes émis en faveur du candidat ou du programme qui a obtenu la majorité ont une influence sur le cours des événements politiques. Les votes de la minorité n'influent pas directement sur les politiques suivies. Tandis que sur le marché aucun vote n'est émis en vain. Chaque franc dépensé a le pouvoir d'agir sur les processus de production. Les éditeurs ne travaillent pas seulement pour la majorité qui lit des histoires policières, mais aussi pour la minorité qui lit de la poésie ou des essais philosophiques. Les boulangeries ne font pas seulement du pain pour les bien-portants, mais aussi pour les gens malades ou soumis à un régime médical. La décision d'un consommateur est mise à exécution avec toute la force qu'il lui imprime en décidant de dépenser une certaine quantité de monnaie.

Il est vrai que sur le marché les différents consommateurs n'ont pas le même droit de vote. Les riches ont plus de bulletins de vote que les citoyens plus pauvres. Mais l'inégalité est elle-même issue de consultations électorales antérieures. Être riche, en pure économie de marché, est le résultat de la réussite à mieux servir les demandes des consommateurs. Un homme fortuné ne peut conserver sa fortune qu'en continuant à servir les consommateurs de la façon la plus efficace.

Ainsi les propriétaires des facteurs matériels de production et les entrepreneurs sont virtuellement des mandataires et hommes de confiance des consommateurs, révocablement désignés par une élection quotidiennement renouvelée.

Il y a dans le fonctionnement d'une économie de marché une seule situation où la classe possédante n'est pas totalement assujettie à la souveraineté des consommateurs. Les prix de monopole sont une atteinte à cette souveraineté.

Emplois métaphoriques du vocabulaire politique

Les ordres donnés par des chefs d'entreprise dans la conduite de leurs affaires peuvent être entendus et vus. Personne ne peut ne pas en constater la réalité. Même les garçons de courses savent que le patron commande à son idée dans la maison. Mais il faut un savoir un peu plus long pour apercevoir la dépendance dans laquelle l'entrepreneur se trouve vis-à-vis du marché. Les ordres donnés par les consommateurs ne sont pas tangibles, ils ne peuvent être perçus par les sens. Bien des gens manquent du discernement nécessaire pour s'en rendre compte. Ils sont victimes de l'illusion que les entrepreneurs et capitalistes sont d'irresponsables autocrates auxquels personne ne demande compte de leurs actes[1].

Une conséquence de cette façon de voir est l'usage d'employer pour la vie des affaires la terminologie du pouvoir politique et de l'action militaire. Des hommes d'affaires arrivés sont « rois » ou « barons » de ceci ou de cela, leurs entreprises constituent un « empire », ou au moins un fief. Si ces mots n'étaient que des métaphores, le mal ne serait pas grand. Mais il y a là la source d'erreurs graves qui jouent un rôle néfaste dans les doctrines contemporaines.

Le pouvoir politique est un appareil de contrainte et de répression. Il a les moyens de se faire obéir par force. Le souverain politique, que ce soit un autocrate ou le peuple représenté par ses mandataires, est en mesure d'écraser les rébellions aussi longtemps que subsiste sa puissance idéologique.

La position que les entrepreneurs et capitalistes occupent dans l'économie de marché est d'un autre caractère. Un « roi du chocolat » n'a aucun pouvoir sur les

[1] Beatrice Webb, Lady Passfield, fille d'un riche homme d'affaires peut être citée comme exemple marquant de cette mentalité. Voir *My apprenticeship*, New York, 1926, p. 42.

consommateurs, ses clients. Il leur fournit du chocolat de la meilleure qualité possible et au prix le plus modéré possible. Il ne commande pas aux consommateurs, il les sert. Les consommateurs ne lui sont pas liés ; ils sont libres de ne plus fréquenter ses magasins. Il perd son « royaume » si les consommateurs préfèrent dépenser leurs sous ailleurs. Il ne « règne » pas davantage sur ses salariés. Il loue leurs services en leur payant exactement le montant que les consommateurs sont disposés à lui rendre en achetant le produit. Moins encore les capitalistes et entrepreneurs exercent-ils la direction politique. Les nations civilisées d'Europe et d'Amérique ont longtemps été dirigées par des gouvernements qui n'entravaient pas considérablement le fonctionnement de l'économie de marché. Aujourd'hui ces mêmes nations sont dominées par des partis hostiles au capitalisme et qui croient que tout dommage infligé aux capitalistes et entrepreneurs est un grand bienfait pour le peuple.

Dans une économie de marché fonctionnant sans entraves, capitalistes et entrepreneurs ne peuvent tirer profit de corrompre les fonctionnaires et hommes politiques. De leur côté, fonctionnaires et politiques ne sont pas en mesure de faire pression sur les chefs d'entreprises et de leur extorquer de l'argent. Dans un pays interventionniste, des groupes de pression puissants s'emploient à obtenir pour leurs membres des privilèges au détriment de groupes plus faibles ou des individus. Alors les hommes d'affaires peuvent estimer commode de se protéger contre des actes de discrimination de la part des administrations ou du législateur, en achetant leurs faveurs ; une fois habitués à ces pratiques, ils peuvent essayer de les employer afin de se faire privilégier eux-mêmes. De toute façon, le fait que des hommes d'affaires corrompent des fonctionnaires et hommes politiques, et qu'ils soient soumis au chantage de telles gens, n'est pas le signe qu'ils tiennent le haut du pavé et règnent sur le pays. Ce sont les assujettis, et non les maîtres, qui achètent des faveurs et paient un tribut.

La majorité des hommes d'affaires s'abstiennent de le faire soit par conviction morale, soit par crainte. Ils se risquent à défendre la libre entreprise et à se protéger contre la discrimination, par des méthodes démocratiquement légitimes. Ils forment des groupements syndicaux et s'efforcent d'influencer l'opinion. Les résultats de ces efforts ont été plutôt minces, à en juger par les progrès triomphants des politiques anticapitalistes. Le mieux qu'ils aient pu faire a été de retarder quelque temps quelques mesures spécialement nocives.

Des démagogues caricaturent cet état de choses de la façon la plus grossière. Ils nous disent que ces associations de financiers et d'industriels sont les vrais gouvernants de leur pays, et que tout l'appareil de ce qu'ils appellent le régime « ploutodémocratique » est dominé par eux. Une simple énumération des lois promulguées dans les dernières décennies suffit à réduire à néant de telles légendes.

5. Concurrence

Dans la nature règnent d'inconciliables conflits d'intérêts. Les moyens de subsistance sont rares. La prolifération tend à excéder la subsistance. Seuls les plantes et animaux les mieux adaptés survivent. L'antagonisme entre l'animal affamé et celui qui lui arrache sa nourriture est implacable.

La coopération sociale en division du travail écarte de tels antagonismes. Elle remplace l'hostilité par l'association et la mutualité. Les membres de la société sont solidaires dans une aventure commune.

Le terme de concurrence, appliqué aux conditions de la vie animale, signifie la rivalité entre les animaux, qui se manifeste dans leur quête de nourriture. Nous pouvons appeler ce phénomène concurrence biologique. La *concurrence biologique*

ne doit pas être confondue avec la *concurrence sociale*, qui est l'effort des individus pour atteindre la position la plus favorable à l'intérieur du système de coopération sociale. Comme il y aura toujours des situations que les hommes évaluent plus hautement que d'autres, les gens s'efforceront d'y parvenir et d'écarter leurs rivaux. La compétition sociale est donc présente dans tout mode imaginable d'organisation sociale. Si nous voulons penser un état de choses où il n'y ait pas de concurrence sociale, nous devons dresser l'image d'un système socialiste dans lequel le chef, s'efforçant d'assigner à tout un chacun sa place et sa tâche, ne serait aidé par aucune ambition de la part de ses sujets. Les individus y sont entièrement indifférents et ne postulent aucun poste particulier. Ils se comportent comme les chevaux d'un haras, qui ne cherchent pas à se placer sous un jour favorable, pendant que l'éleveur choisit l'étalon dont il veut faire couvrir sa jument favorite. Mais de telles gens ne seraient plus des hommes qui agissent.

La concurrence catallactique est émulation entre des gens qui désirent se surpasser l'un l'autre. Ce n'est pas un combat, bien qu'il soit courant d'employer en ce cas, dans un sens métaphorique, la terminologie de la guerre et des luttes civiles, de l'attaque et de la défense, de la stratégie et de la tactique. Ceux qui échouent ne sont pas anéantis ; ils sont reportés à une place plus modeste dans le système social, place plus proportionnée à leur efficacité que celle à laquelle ils avaient voulu parvenir.

Dans un système totalitaire, la concurrence sociale se manifeste dans les efforts que les gens font pour s'attirer la faveur des détenteurs du pouvoir. Dans l'économie de marché, la concurrence se manifeste dans le fait que les vendeurs doivent faire mieux les uns que les autres pour offrir des biens et services meilleurs et moins chers, tandis que les acheteurs doivent l'emporter en offrant des prix plus élevés. Lorsque nous étudions cette variante de concurrence sociale que l'on peut appeler *concurrence catallactique*, nous devons nous garder de diverses idées fausses populaires.

Les économistes classiques préconisaient l'abolition de toute entrave au commerce qui empêcherait les gens de se faire concurrence sur le marché. De telles lois restrictives, expliquaient-ils, avaient pour effet de déplacer la production des endroits où les conditions naturelles de production sont les plus favorables vers des endroits où elles le sont moins. Elles protègent l'homme moins efficace contre son rival plus efficace. Elles tendent à perpétuer des méthodes technologiques de production périmées. En bref elles restreignent la production et abaissent le niveau de vie. Afin de rendre tout le monde plus prospère, soutenaient les économistes, la concurrence devrait être libre pour tous. En ce sens ils parlaient de *libre concurrence*. Il n'y avait rien de métaphysique dans leur emploi du mot *libre*. Ils préconisaient l'annulation des privilèges écartant certaines personnes de l'accès à certains métiers et marchés. Toutes les élucubrations raffinées jouant avec les connotations métaphysiques de l'adjectif *libre* sont illégitimes s'agissant de la concurrence ; elles n'ont aucun rapport avec le problème catallactique de la concurrence.

Dans la mesure même où les conditions naturelles entrent dans le jeu, la compétition ne peut être « libre » que concernant ceux des facteurs de production qui ne sont pas rares et donc ne sont pas l'objet de l'agir humain. Dans le domaine catallactique, la compétition est toujours restreinte par l'inexorable rareté des biens et services économiques. Même en l'absence de barrières institutionnelles dressées pour diminuer le nombre des compétiteurs, l'état des choses n'est jamais tel qu'il permette à tout un chacun de prendre part à tous les secteurs du marché. Dans chaque secteur, seuls des groupes relativement peu nombreux peuvent entrer en compétition.

La concurrence catallactique, l'une des caractéristiques propres de l'économie de marché, est un phénomène social. Ce n'est pas un droit garanti par l'État et les lois,

qui rendrait possible que chacun choisisse à son gré la place qu'il préfère dans la structure de la division du travail. Assigner à chacun sa place propre dans la société, est la tâche des consommateurs. Leurs achats et abstentions d'achat constituent le mécanisme qui détermine la position sociale de chacun. Leur souveraineté n'est amoindrie par aucun privilège conféré aux individus en tant que producteurs. L'entrée dans une branche précise d'activité productrice n'est virtuellement libre pour les nouveaux venus que dans la mesure où les consommateurs approuvent l'expansion de cette branche, pour autant que les nouveaux venus réussissent à supplanter ceux déjà en activité, en répondant mieux ou à meilleur compte aux demandes des consommateurs. Des investissements supplémentaires ne sont raisonnables que dans la mesure où ils comblent les besoins les plus urgents, parmi ceux non encore satisfaits au gré des consommateurs. Si les installations existantes sont suffisantes, ce serait gaspillage que d'investir davantage de capital dans la même industrie. La structure des prix de marché pousse les nouveaux investisseurs vers d'autres branches.

Il est nécessaire de souligner ce point, parce que l'incompréhension dont il est l'objet est à la racine de mainte récrimination populaire contre l'impossibilité de concurrence. Il y a quelque soixante ans, les gens disaient couramment : vous ne pouvez concurrencer les compagnies de chemins de fer ; il est impossible de mettre en danger leur situation en ouvrant de nouvelles lignes ; dans la branche des transports terrestres il n'existe plus désormais de concurrence. La vérité est qu'à cette époque les lignes déjà en service étaient en gros suffisantes. Pour des investissements de capitaux neufs, les perspectives étaient plus favorables dans ce qui pouvait améliorer la qualité des services des lignes existantes, et dans d'autres branches d'activité que la construction de nouvelles voies ferrées. Néanmoins cela n'entrava point les nouveaux progrès technologiques dans les moyens et méthodes de transport. La taille et le « pouvoir » économique des compagnies de chemins de fer n'ont pas empêché l'apparition de l'automobile et de l'avion.

Aujourd'hui des gens affirment la même chose en ce qui concerne diverses branches de la grande entreprise : vous ne pouvez ébranler leur position, elles sont trop grandes et trop puissantes. Mais la concurrence ne signifie pas que n'importe qui puisse prospérer en copiant simplement ce que d'autres font. Cela signifie le droit reconnu à tous de servir les consommateurs d'une façon meilleure ou moins chère sans être entravé par des privilèges accordés à ceux dont les situations acquises seraient atteintes par l'innovation. Ce dont un nouveau venant a le plus besoin s'il veut porter un défi aux situations acquises des firmes établies de longue date, c'est surtout de la matière grise et des idées. Si son projet est apte à satisfaire les plus urgents d'entre les besoins non encore satisfaits des consommateurs, ou à y pourvoir à un moindre prix que les vieux fournisseurs, il réussira en dépit de tout ce qu'on répète abondamment sur la grandeur et le pouvoir de ces firmes.

La concurrence catallactique ne doit pas être confondue avec les compétitions sportives ou les concours de beauté. Le but de ces combats et concours est de trouver qui est le meilleur boxeur ou la plus jolie fille. La fonction sociale de la concurrence catallactique n'est certainement pas de montrer quel est le gaillard le plus habile et de récompenser le gagnant par un titre et des médailles. Sa fonction est de garantir la meilleure satisfaction des consommateurs qu'on puisse atteindre dans un état donné des conditions économiques.

L'égalité des chances n'est un facteur présent ni dans les assauts de boxe ni dans les concours de beauté, ni dans un quelconque domaine de compétition, qu'il soit biologique ou social. L'immense majorité des gens sont, par la structure physiologique de leur corps, dénués de toute chance d'obtenir les honneurs d'un champion

ou d'une reine de beauté. Un très petit nombre de personnes peuvent concourir sur le marché du travail des chanteurs d'opéra ou d'étoiles de cinéma. La situation la plus favorable pour concourir dans le champ des découvertes scientifiques est celle fournie aux professeurs d'université. Pourtant des milliers et des milliers de professeurs disparaissent sans laisser de trace dans l'histoire des idées et des progrès scientifiques, alors que beaucoup de chercheurs indépendants privés de ces avantages se font un renom par de merveilleuses contributions.

Il est courant de trouver choquant le fait que la concurrence catallactique ne soit pas ouverte de la même façon à tout le monde. Le démarrage est beaucoup plus difficile pour un garçon pauvre que pour le fils d'un homme fortuné. Mais les consommateurs ne se soucient pas de savoir si les gens qui devront les servir débutent dans leur carrière en situation d'égalité. Leur seul intérêt est de se procurer la meilleure satisfaction possible de leurs besoins. Comme le système de propriété transmissible par héritage est plus efficace sous cet aspect, ils le préfèrent à d'autres systèmes moins efficaces. Ils considèrent la chose sous l'angle de la convenance et du bien-être sociaux, non du point de vue d'un prétendu droit « naturel » — imaginaire et irréalisable — de chaque individu d'entrer dans la compétition avec des chances égales. Pour donner une réalité à un tel droit, il faudrait désavantager au départ ceux qui naissent mieux pourvus d'intelligence et de force de volonté que la moyenne des hommes. Il est évident que cela serait absurde.

Le terme concurrence est principalement employé comme antithèse du monopole. Dans ce genre de langage le terme monopole est appliqué avec des sens différents qui doivent être clairement distingués.

La première connotation de monopole, très fréquemment impliquée dans l'usage populaire du mot, signifie une situation où le monopoliste, que ce soit un individu ou un groupe d'individus, a le contrôle exclusif d'un bien qui conditionne la survie même des hommes. Un tel monopoliste a le pouvoir d'affamer à mort tous ceux qui refusent d'obéir à ses ordres. Il décrète et les autres n'ont d'autre choix que de se soumettre ou de mourir. En présence d'un tel monopole il n'y a ni marché ni concurrence catallactique d'aucune sorte. Le monopoliste est maître, et les autres sont des esclaves entièrement dépendants de son bon plaisir. Il n'y a pas lieu de s'attarder sur cette sorte-là de monopole. Elle ne se rapporte à rien dans une économie de marché. Il suffit d'évoquer un seul cas. Un État socialiste qui couvrirait le globe entier serait en possession d'un tel monopole absolu et total ; il aurait le pouvoir d'écraser ses opposants en les affamant à mort[1].

La seconde connotation de monopole diffère de la première en ce sens qu'elle décrit une situation compatible avec les conditions d'une économie de marché. Le monopoliste dont il s'agit est un individu, ou un groupe d'individus entièrement solidaires dans une action commune, qui a le contrôle exclusif de l'offre d'un bien déterminé. Si nous définissons le terme monopole de cette façon, le domaine du monopole apparaît comme extrêmement vaste. Les produits des industries de transformation sont plus ou moins différents l'un de l'autre. Chaque usine fabrique des produits différents de ceux des autres établissements. Chaque hôtel a le monopole de la vente de ses services sur le site de ses immeubles. Les services professionnels d'un médecin ou d'un juriste ne sont jamais parfaitement égaux à ceux que rend un autre médecin ou juriste. À part certaines matières premières, denrées alimentaires et autres produits de grande consommation, le monopole est partout sur le marché.

[1] Trotski (1937), cité par F. A. Hayek, *The Road to Serfdom*, Londres, 1944, p. 89.

Pourtant, le simple phénomène de monopole est sans signification ou importance dans le fonctionnement du marché et la formation des prix. Il ne donne au monopoliste aucun avantage pour la vente de ses produits. En vertu de la loi de copyright chaque rimeur jouit du monopole de la vente de sa poésie. Mais cela n'influe pas sur le marché. Il peut arriver qu'aucun prix quelconque ne se concrétise pour sa littérature, et que ses livres ne puissent être vendus que pour aller au pilon.

Le monopole, dans cette seconde acception du mot, ne devient un facteur dans la détermination des prix que si la courbe de la demande du produit monopolisé présente une forme particulière. Si les conditions sont telles que le monopoliste puisse s'assurer des recettes nettes plus élevées en vendant une quantité moindre de son produit à un prix supérieur, qu'en vendant une plus grande quantité à un prix inférieur, il apparaît alors un *prix de monopole* plus élevé que le prix de marché virtuel ne l'eût été en l'absence de monopole. Les prix de monopole sont un important phénomène de marché, tandis que le monopole en lui-même n'a d'importance que s'il peut conduire à la formation de prix de monopole.

Il est courant d'appeler *prix concurrentiels* les prix qui ne sont pas des prix de monopole. Bien qu'on puisse douter que cette terminologie soit pratique elle est généralement acceptée et il serait difficile de la changer. Mais l'on doit se garder de la mal interpréter. Ce serait une grave méprise de déduire de l'antithèse entre prix de monopole et prix concurrentiel, que le prix de monopole résulte de l'absence de concurrence. Il y a toujours concurrence catallactique sur le marché. La concurrence catallactique n'est pas moins un facteur de formation des prix de monopoles qu'elle ne l'est dans la formation des prix concurrentiels. La forme de la courbe de la demande qui rend possible l'apparition de prix de monopole et qui oriente le monopoliste est déterminée par la concurrence de toutes les autres utilités qui se disputent l'argent des acheteurs. Plus haut le monopoliste fixe le prix auquel il est disposé à vendre, plus grand est le nombre des acheteurs potentiels qui adressent ailleurs leur argent et achètent d'autres biens vendables. Sur le marché, toute marchandise est en compétition avec toutes les autres.

Il y a des gens qui soutiennent que la théorie catallactique des prix n'est d'aucun usage pour l'étude de la réalité parce qu'il n'y a jamais eu de « libre » concurrence et qu'à tout le moins aujourd'hui il n'existe plus rien de tel. Toutes ces thèses sont fausses[1]. Elles comprennent le phénomène de travers et ignorent tout simplement ce que la concurrence est réellement. C'est un fait que l'histoire des dernières décennies est un répertoire de mesures politiques visant à restreindre la concurrence. C'est l'intention manifeste de ces plans que de conférer des privilèges à certains groupes de producteurs en les protégeant contre la concurrence de rivaux plus efficaces. Dans de nombreux cas ces politiques ont créé la situation requise pour l'apparition de prix de monopole. Dans nombre d'autres cas cela ne s'est pas produit et le résultat fut seulement un état de choses empêchant beaucoup de capitalistes, d'entrepreneurs, d'agriculteurs et d'ouvriers d'entrer dans les branches d'industrie où ils auraient rendu à leurs concitoyens les services les plus appréciables. La compétition catallactique a été considérablement limitée, mais l'économie de marché fonctionne toujours, bien que sabotée par les immixtions du pouvoir politique et des syndicats. Le système de la concurrence catallactique continue à marcher mais la productivité du travail a sérieusement diminué.

[1] Pour une réfutation des doctrines en vogue concernant la concurrence imparfaite et la concurrence monopolistique, voir F. A. Hayek, *Individualism and Economic Order*, Chicago, 1948, pp. 92 à 118.

L'objectif ultime de toutes ces politiques anticoncurrentielles est de substituer au capitalisme un système socialiste de planification dans lequel il n'y aurait plus du tout de concurrence. Tout en versant des larmes de crocodile à propos du déclin de la concurrence, les planificateurs visent à l'abolition de ce système concurrentiel « insensé ». Ils ont atteint leur but dans certains pays. Mais dans le reste du monde ils ont seulement restreint la concurrence dans certaines branches d'activité, et par là même accru le nombre des concurrents dans d'autres branches.

Les forces qui tendent à restreindre la concurrence jouent un grand rôle à notre époque. C'est une tâche importante, pour l'histoire de notre temps, que de traiter de ces forces. Quant à la théorie économique, elle n'a pas de raison de s'y référer particulièrement. Le fait qu'il y ait des entraves au commerce international, des privilèges, des cartels, des monopoles d'État et des syndicats de salariés, est une donnée de fait pour l'histoire économique. Cela ne nécessite pas de théorèmes spéciaux pour l'expliquer.

6. Liberté

Les philosophes et les juristes ont consacré beaucoup d'efforts à définir le concept de liberté ou de franchises. Il est difficile de soutenir que la réussite ait couronné leurs entreprises.

Le concept de liberté n'a de sens qu'autant qu'il se réfère aux relations interhumaines. Il y eut des auteurs pour conter des fables à propos d'une liberté originelle — naturelle — dont l'homme aurait joui, supposaient-ils, dans un mythique état de nature antérieur à l'établissement de relations sociales. Cependant, de tels individus ou groupes familiaux, mentalement et économiquement autosuffisants, nomadant à travers la campagne n'étaient libres que dans la mesure où leur chemin ne coupait pas celui de plus forts qu'eux. Dans l'impitoyable concurrence biologique le plus fort avait toujours raison, le plus faible ne pouvait que se soumettre sans conditions. L'homme primitif n'est certainement pas né libre.

C'est seulement dans le cadre d'un système social qu'un sens peut être attaché au terme de *liberté*. Comme terme praxéologique, liberté se rapporte à la sphère dans laquelle l'acteur individuel est en mesure de choisir entre des modes d'action substituables. Un homme est libre dans la mesure où il lui est permis de choisir des fins, et les moyens d'y atteindre. La liberté d'un homme est très rigidement bornée par les lois de la nature, autant que par celles de la praxéologie. Il ne peut pas atteindre des fins qui sont incompatibles l'une avec l'autre. S'il choisit de prendre des plaisirs qui produisent des effets déterminés sur le fonctionnement de son corps ou de son esprit, il doit en supporter les conséquences. Il serait embarrassant de dire qu'un homme n'est pas libre, parce qu'il ne peut se livrer au plaisir d'user de certaines drogues sans être affecté par les suites inéluctables, que l'on considère communément comme hautement indésirables. Tandis que cela est en gros admis par tous les gens raisonnables, une telle unanimité fait défaut dans l'appréciation des lois de la praxéologie.

L'homme ne peut pas avoir à la fois les avantages découlant de la coopération pacifique sous le principe de division du travail au sein de la société, et la licence de se conduire d'une façon qui doit inévitablement avoir sur la société un effet de désintégration. Il lui faut choisir ou bien le respect de certaines règles qui rendent possible la vie en société, ou bien la pauvreté et l'insécurité, s'il préfère « vivre dangereusement » dans un état de guerre permanente entre individus indépendants.

C'est là une loi non moins rigide, déterminant le résultat de tout agir humain, que ne le sont les lois de la physique.

Néanmoins il y a une différence, lourde de conséquences étendues, entre les répercussions d'une méconnaissance des lois de la nature, et celles d'une méconnaissance des lois de la praxéologie. Bien entendu, les unes comme les autres se chargent de leurs propres voies d'exécution, sans que l'homme s'en mêle. Mais les effets d'un choix que fait l'individu sont différents. Un homme qui absorbe du poison se nuit à lui-même. Mais un homme qui choisit de pratiquer le vol porte atteinte à tout l'ordre social. Alors que lui seul jouit des avantages à court terme de son activité, les répercussions néfastes en sont supportées par tout le monde. Son acte est un délit parce que les effets en sont nuisibles à ses semblables. Si la société ne s'opposait pas à une telle conduite, celle-ci ne tarderait pas à se généraliser et cela mettrait fin à la coopération sociale ainsi qu'à tous les bienfaits qui en découlent pour tout un chacun.

Afin d'établir et de préserver la coopération sociale et la civilisation, des mesures sont requises pour empêcher les individus asociaux de commettre des actes qui ne pourraient que défaire tout ce que l'homme a réalisé de progrès depuis le niveau de Néanderthal. Afin de préserver l'état de choses où il y a protection de l'individu contre la tyrannie sans bornes de congénères plus forts et plus rusés, une institution est nécessaire, qui fasse échec à tous les éléments asociaux. La paix — l'absence de bagarre permanente de tous contre tous — ne peut être obtenue que par l'établissement d'un système dans lequel le pouvoir de recourir à l'action violente est monopolisé par un appareil social de contrainte et de répression, l'application de ce pouvoir dans chaque cas individuel étant au surplus réglée par un ensemble de directives : les lois que font les hommes, en tant que distinctes aussi bien des lois de la nature que de celles de la praxéologie. L'instrument essentiel d'un système social est le fonctionnement d'un appareil de ce genre, communément appelé pouvoir.

Les concepts de liberté et de servitude n'ont de sens, que se rapportant à la façon dont fonctionne le pouvoir. Il serait fort maladroit et désorientant de dire qu'un homme n'est pas libre puisque, s'il veut rester en vie, sa faculté de choisir entre boire de l'eau et boire du cyanure de potassium est bornée par la nature. Il serait tout aussi mal approprié de dire qu'un homme est privé de liberté parce que la loi oppose des sanctions à son désir de tuer un autre homme, et que la police et les tribunaux sont chargés d'appliquer ces sanctions. Pour autant que le pouvoir — l'appareil social de contrainte et de répression — réserve l'usage de la violence et de la menace de violence aux seuls cas où il s'agit de réprimer et prévenir un agissement antisocial, existe ce qui peut en droite raison et bon sens être appelé la liberté. Ce qui est diminué est uniquement la faculté de provoquer la désintégration de la coopération sociale et de la civilisation, ce qui rejetterait tout le monde dans la situation du temps où l'homo sapiens a émergé de l'existence purement animale de ses ancêtres préhumains. Une telle répression n'ampute pas substantiellement la faculté de choix de l'homme. Même s'il n'y avait pas de pouvoir appliquant des lois faites par l'homme, l'individu ne pourrait pas avoir à la fois les avantages découlant de l'existence de la coopération sociale d'une part, et d'autre part les satisfactions de se livrer sans frein aux instincts prédateurs et agressifs de l'animal.

Dans l'économie de marché, type d'organisation sociale axé sur le laissez-faire, il y a un domaine à l'intérieur duquel l'individu est libre de choisir entre diverses façons d'agir, sans être entravé par la menace d'être puni. Si toutefois le pouvoir fait plus que de protéger les gens contre les empiétements violents ou frauduleux de la part d'individus asociaux, il réduit le domaine où l'individu a liberté d'agir, au-delà du degré où il est limité par les lois praxéologiques. Ainsi nous pouvons définir la

liberté comme l'état de choses où la faculté de choisir de l'individu n'est pas bornée par la violence du pouvoir, au-delà des frontières dans lesquelles la loi praxéologique l'enferme de toute façon.

C'est là ce qu'on entend lorsqu'on définit la liberté comme la situation de l'individu dans le cadre de l'économie de marché. Il est libre en ce sens que les lois et le pouvoir ne le forcent pas à renoncer à son autonomie, à sa faculté de se décider lui-même, dans une mesure excédant celle que lui impose l'inéluctable loi praxéologique. Ce à quoi il renonce est seulement la liberté animale de vivre sans avoir égard à l'existence des autres individus de son espèce. Ce que l'appareil social de contrainte et de répression accomplit, c'est d'empêcher d'agir nuisiblement des individus que leur méchanceté, leur inconséquence ou leur infériorité mentale empêche de comprendre qu'en commettant des actes qui détruisent la société, ils se nuisent à eux-mêmes et à tous les autres êtres humains.

De ce point de vue il faut examiner le problème souvent soulevé, de savoir si la conscription et la levée des impôts constituent des atteintes à la liberté. Si les principes de l'économie de marché étaient reconnus par tous les peuples du monde, il n'y aurait aucune raison de faire la guerre et chaque État pourrait vivre dans une paix complète[1]. Mais dans la situation de fait de notre époque, une nation libre est continuellement menacée par les machinations hostiles des autocraties totalitaires. Si elle veut conserver sa liberté, elle doit être résolue à défendre son indépendance. Si le gouvernement d'un pays libre contraint chaque citoyen à coopérer pleinement à son dessein de repousser les agresseurs, et tout homme valide à se joindre aux forces armées, il n'impose pas à l'individu un devoir qui excéderait les tâches que la loi praxéologique prescrit. Dans un monde plein de gens résolument tendus vers des agressions et des conquêtes, le pacifisme intégral et inconditionnel équivaut à une soumission inconditionnelle aux oppresseurs les plus impitoyables. Qui veut rester libre, doit combattre jusqu'à la mort ceux qui projettent de le priver de sa liberté. Comme les efforts isolés de la part de chaque individu sont voués à l'échec, la seule voie praticable est d'organiser la résistance au moyen du gouvernement. La tâche essentielle du pouvoir est la défense du système social non seulement contre les bandits de l'intérieur, mais aussi contre les ennemis du dehors. Celui qui à notre époque s'oppose aux armements et à la conscription est, peut-être à son insu, un incitateur de ceux qui projettent l'asservissement de tous.

L'entretien d'un appareil de puissance publique avec tribunaux, policiers, prisons et forces armées requiert des dépenses considérables. Lever des impôts pour de tels buts est pleinement compatible avec la liberté dont l'individu jouit dans une libre économie de marché. Affirmer cela n'équivaut évidemment pas à justifier les méthodes fiscales spoliatrices et discriminatoires employées aujourd'hui par les gouvernements soi-disant progressistes. Il importe de le souligner, car à notre époque d'interventionnisme et de « progrès » continu vers le totalitarisme, les gouvernements emploient le pouvoir fiscal pour détruire l'économie de marché.

Chaque mesure qu'un gouvernement prend, au-delà de l'accomplissement de ses fonctions essentielles, qui sont d'assurer le fonctionnement régulier de l'économie de marché à l'encontre de l'agression, que les perturbateurs soient des nationaux ou des étrangers, est un pas de plus sur une route qui mène directement au régime totalitaire où il n'y a pas liberté du tout.

Liberté et autonomie sont les conditions assurées à l'homme dans une société de contrats. La coopération sociale, en régime de propriété privée des moyens de

[1] Voir ci-dessous, p. 655.

production, signifie que dans le cadre du marché l'individu n'a pas à obéir et servir un suzerain. Dans la mesure où il donne quelque chose ou rend un service à autrui, il le fait de son propre gré en vue de recevoir en retour et d'être servi par les bénéficiaires. Il échange des biens et des services, il ne fournit pas de corvées ni ne paie de tribut. Il n'est assurément pas indépendant. Il dépend des autres membres de la société. Mais leur dépendance est mutuelle. L'acheteur dépend du vendeur, et le vendeur de l'acheteur.

La grande préoccupation de beaucoup d'écrivains aux XIX[e] et XX[e] siècles a été de caricaturer et fausser cet évident état de choses. Les travailleurs, disaient-ils, sont à la merci des employeurs. Or, il est exact que l'employeur a le droit de renvoyer l'employé. Mais s'il use de ce droit pour céder à un caprice, il va contre son propre intérêt. C'est à ses dépens qu'il renvoie quelqu'un pour embaucher un moins capable. Le marché n'empêche pas directement que l'on inflige un dommage arbitraire à ses concitoyens ; il attache seulement une pénalité à un tel comportement. Le boutiquier est libre d'être malgracieux avec ses clients, à condition d'être prêt à en supporter les conséquences. Les consommateurs sont libres de ne pas acheter à un fournisseur, à condition de payer les frais de leur boycott. Ce qui, dans le marché, oblige chaque individu à faire vraiment tous ses efforts pour servir ses congénères, et qui réprime les tendances innées à l'arbitraire et à la méchanceté, ce n'est pas la contrainte et répression par les gendarmes, les bourreaux et les juridictions pénales ; c'est l'intérêt personnel. Le membre d'une société contractuelle est libre parce qu'il ne sert les autres qu'en se servant lui-même. Ce qui le contraint n'est rien d'autre que le phénomène naturel de rareté. Pour le reste, il est libre dans le cadre du marché.

Il n'y a pas d'autre espèce de liberté et autonomie, que la sorte de liberté procurée par l'économie de marché. Dans une société hégémonique totalitaire la seule liberté laissée à l'individu, parce qu'il est impossible de l'en priver, est celle de se suicider.

L'État, l'appareil social de contrainte et répression, est nécessairement une alliance hégémonique. Si le pouvoir était en mesure d'étendre son domaine ad libitum, il pourrait abolir l'économie de marché et lui substituer un socialisme totalitaire complet. Afin d'éviter cela, il est nécessaire de borner le pouvoir des gouvernants. C'est la tâche de toutes les constitutions, déclarations des droits et lois. Tel est le sens de tous les combats que les hommes ont menés pour la liberté.

Les détracteurs de la liberté ont, en ce sens, raison de déclarer que c'est un problème « bourgeois » et de reprocher aux droits garantissant la liberté d'être négatifs. Dans le domaine du pouvoir et du gouvernement, liberté signifie limitation imposée à l'exercice de la puissance policière.

Il n'y aurait pas lieu de s'attarder sur ce fait, évident, si les partisans de l'abolition de la liberté n'avaient pas intentionnellement provoqué une confusion de vocabulaire. Ils se rendaient compte qu'il était pour eux sans espoir de combattre ouvertement et sincèrement en faveur de la contrainte et de l'asservissement. Les notions de liberté et d'autonomie personnelle avaient un tel prestige que nulle propagande ne pourrait ébranler leur popularité. De temps immémorial, dans tout le domaine de la civilisation occidentale, la liberté a été considérée comme le bien le plus précieux. Ce qui a fait l'éminence de l'Occident fut précisément sa préoccupation de liberté, idéal social étranger aux peuples orientaux. La philosophie sociale de l'Occident est essentiellement une philosophie de liberté. Le principal de l'histoire de l'Europe, et des communautés fondées par des émigrants européens et leurs descendants dans d'autres parties du monde, a été la lutte pour la liberté. Un « rugueux » individualisme est la marque de fabrique de notre civilisation. Nulle attaque de front contre la liberté de l'individu n'avait la moindre chance de succès.

Aussi les partisans du totalitarisme choisirent-ils d'autres tactiques. Ils détournèrent le sens des mots. Ils appellent liberté véritable ou authentique la situation des individus dans un système où ils n'ont d'autre droit que d'obéir aux ordres. Aux États-Unis ils se qualifient de véritables « libéraux » parce qu'ils tendent à un tel régime. Ils appellent démocratie les méthodes de gouvernement dictatoriales de Russie. Ils appellent « démocratie industrielle » les méthodes de violence et d'intimidation des syndicats ouvriers. Ils appellent liberté de la presse un état de choses où seul le pouvoir est libre de publier livres et journaux. Ils définissent la liberté comme la faculté de faire ce qui est « légitime », et, bien entendu, s'arrogent de déterminer ce qui l'est ou ne l'est pas. A leurs yeux, c'est lorsque le gouvernement peut tout faire, qu'il y a liberté entière. Affranchir de toute entrave le pouvoir de police, tel est le sens véritable de leur combat pour la liberté.

L'économie de marché, disent ces soi-disant libéraux, ne fournit de liberté qu'à une classe parasite d'exploiteurs, la bourgeoisie. Cette racaille jouit de la liberté de réduire les masses à l'esclavage. Le salarié n'est pas libre ; il doit trimer pour le seul profit de ses maîtres, les employeurs. Les capitalistes s'approprient ce qui, selon les droits inaliénables de l'homme, devrait appartenir au travailleur. Dans le socialisme le travailleur jouira de la liberté et de la dignité parce qu'il ne sera plus l'esclave d'un capitaliste. Le socialisme signifie l'émancipation de l'homme ordinaire, il signifie liberté pour tous. Il signifie, en outre, richesse pour tous.

Ces doctrines ont pu triompher parce qu'elles n'ont pas rencontré de critique rationnelle efficace. Quelques économistes ont brillamment œuvré à démasquer leur grossière caricature du réel et leurs contradictions. Mais le public ignore les vérités établies par la science économique. Les arguments avancés par la moyenne des politiciens et écrivains contre le socialisme sont futiles ou inappropriés. Il est inopérant de se fonder sur un droit prétendu « naturel » des individus à avoir la propriété de leurs biens, si les autres affirment que le droit le plus « naturel » de tous est celui de l'égalité des revenus. De telles disputes ne peuvent jamais être réglées. C'est manquer la cible que de critiquer des aspects non essentiels ou mineurs du programme socialiste. L'on ne réfute pas le socialisme en attaquant ses positions sur la religion, le mariage, le contrôle des naissances et sur l'art. De plus, en discutant de ces questions-là, les critiques du socialisme ont souvent été dans l'erreur.

En dépit de ces sérieuses déficiences des défenseurs de la liberté économique, il n'était pas possible de tromper tout le monde tout le temps, quant aux aspects essentiels du socialisme. Les planistes les plus fanatiques ont été forcés d'admettre que leurs projets impliquent la suppression de nombre de franchises dont les gens bénéficient sous le capitalisme et la « ploutodémocratie ». Poussés dans leurs retranchements, ils recoururent à un nouveau subterfuge. La liberté qu'il faut supprimer, soulignent-ils, est seulement l'illégitime liberté « économique » des capitalistes qui nuit à l'homme ordinaire. En dehors du « domaine économique », la liberté sera non seulement maintenue, mais considérablement accrue. La « planification pour la liberté » a récemment été le slogan le plus populaire des chefs de file des partisans du pouvoir totalitaire et de la russification de toutes les nations.

La fausseté de cet argument dérive de la distinction fallacieuse entre deux domaines de l'existence et de l'agir humains, entièrement séparés l'un de l'autre et qui seraient la sphère « économique » et la sphère « non économique ». Concernant ce problème, il n'y a rien à ajouter à ce qui a été dit dans les parties précédentes de ce livre. Toutefois, un autre point doit être souligné.

La liberté, telle qu'en ont joui les gens dans les pays démocratiques de civilisation occidentale dans les années où triomphait le vieux libéralisme, n'était pas le produit

des constitutions, des déclarations des droits, des lois et règlements publics. Ces documents ne visaient qu'à sauvegarder la liberté et l'autonomie personnelles, fermement établies par le fonctionnement de l'économie de marché, contre les empiétements des détenteurs des pouvoirs publics. Aucun gouvernement, aucun droit civil ne peut garantir et procurer la liberté autrement qu'en soutenant et défendant les institutions fondamentales de l'économie de marché. Le pouvoir implique toujours contrainte et répression et, par nécessité, il est le contraire de la liberté. Le pouvoir n'est un garant de liberté, et n'est compatible avec elle, que si son champ d'action est adéquatement limité à la préservation de ce qu'on appelle la liberté économique. Là où il n'y a pas d'économie de marché, les stipulations les mieux intentionnées des Constitutions et des lois restent lettre morte.

La liberté de l'homme en régime capitaliste est un effet de la concurrence. Le travailleur ne dépend pas du bon plaisir d'un employeur. Si son employeur le renvoie, il en trouve un autre[1]. Le consommateur n'est pas à la merci du marchand. Il peut, s'il le veut, porter ailleurs sa clientèle. Personne ne doit baiser la main d'autres gens ou craindre leur défaveur. Les relations interpersonnelles relèvent du donnant, donnant. L'échange de biens et services est bilatéral ; ce n'est pas accorder une faveur que de vendre ou d'acheter ; c'est une transaction dont le mobile est intéressé de part et d'autre.

Il est vrai que, dans sa qualité de producteur, tout homme dépend soit directement (par exemple l'entrepreneur), soit indirectement (par exemple le travailleur salarié) de la demande des consommateurs. Néanmoins cette dépendance vis-à-vis du consommateur souverain n'est pas illimitée. Si quelqu'un a un motif sérieux de défier la souveraineté du consommateur, il peut le tenter. Il y a dans le cadre du marché un droit très substantiel et efficace de résistance à l'oppression. Personne n'est forcé d'entrer dans l'industrie des spiritueux, ou des armes à feu, si sa conscience y répugne. Il est possible qu'il ait à payer le prix de ses convictions ; il n'y a en ce monde aucun objectif qui se puisse obtenir gratis. Mais il est laissé à la décision propre de l'homme, de choisir entre l'avantage matériel et l'appel de ce qu'il croit être son devoir. En économie de marché, l'individu seul est l'arbitre suprême lorsqu'il s'agit de sa propre satisfaction[2].

La société capitaliste n'a aucun autre moyen de forcer un homme à changer d'occupation ou de lieu de travail, que de récompenser en les payant davantage ceux qui se conforment aux désirs des consommateurs. C'est précisément ce genre de pression que beaucoup de gens trouvent intolérable, et qu'ils espèrent voir abolie par

[1] Voir ci-dessous, pp. 474 à 475.

[2] Dans le domaine politique, la résistance à l'oppression qu'exercent les pouvoirs constitués est l'*ultima ratio* des opprimés. Quelque illégitime et insupportable que soit l'oppression, si élevés et nobles que soient les mobiles des rebelles, et même si les conséquences de leur résistance violente doivent être très bénéfiques, une révolution est toujours un acte illégal, provoquant la désintégration de l'ordre établi dans l'État et le gouvernement. C'est la caractéristique essentielle du pouvoir civil que d'être, sur son territoire, la seule institution en droit de recourir à des mesures violentes, ou de déclarer légitime telle ou telle violence employée par un autre organisme. Une révolution est un acte de guerre entre citoyens, elle abolit les fondements mêmes de la légalité, et n'est au mieux limitée que par les discutables usages internationaux en matière de belligérance. Si elle est victorieuse, elle peut après coup établir un nouvel ordre légal et un nouveau gouvernement. Mais elle ne peut jamais établir juridiquement un « droit de résistance à l'oppression ». Une telle impunité assurée à des gens se risquant à une résistance armée aux forces armées du gouvernement équivaut à l'anarchie et est incompatible avec n'importe quelle forme de gouvernement. L'Assemblée constituante de la première Révolution française fut assez illogique pour décréter un tel droit ; mais elle n'a pas eu la sottise de prendre au sérieux son propre décret.

un régime socialiste. Ils sont trop obtus pour comprendre que la seule alternative est de remettre aux autorités le pouvoir sans appel de déterminer à quelle tâche et à quel endroit un homme doit travailler.

En sa qualité de consommateur l'homme n'est pas moins libre. Lui seul décide ce qui pour lui est plus important et moins important. Il choisit comment dépenser son argent, selon sa propre volonté.

La substitution de la planification économique à l'économie de marché écarte toute liberté et ne laisse à l'individu que le droit d'obéir. L'autorité qui régit toutes les questions économiques contrôle tous les aspects de l'existence et de l'activité d'un homme. Elle est le seul employeur. Tout travail devient travail forcé parce que l'employé doit accepter ce que le chef daigne lui offrir. Le tsar économique détermine en qualité et quantité ce que chaque consommateur a le droit de consommer. Il n'est aucun secteur de la vie humaine où une décision soit laissée aux jugements de valeur de l'individu. L'autorité lui assigne une tâche, le forme pour l'accomplir, et l'emploie à tel endroit et de telle manière qu'elle juge bons.

Dès que la liberté économique que l'économie de marché fournit à ses membres est écartée, toutes les libertés politiques et toutes les déclarations de droits deviennent balivernes. Habeas corpus et procès devant jury deviennent de simples décors si, sous prétexte de convenance économique, l'autorité a tout pouvoir pour reléguer tout citoyen qui lui déplaît dans les glaces polaires ou un désert, et lui assigne des « travaux pénibles » pour le reste de sa vie. La liberté de la presse n'est qu'un écran, si le pouvoir détient toutes les imprimeries et fabriques de papier. Et il en va de même de tous les droits de l'homme.

Un homme est libre pour autant qu'il modèle son existence selon ses propres plans. Un homme dont le sort est fixé par les plans d'une autorité supérieure détentrice du pouvoir absolu de planification n'est pas libre au sens où ce terme de « libre » a été employé et compris de tout le monde, jusqu'à ce que la révolution sémantique de notre époque provoque la confusion des langues.

7. Inégalités de richesse et de revenus

L'inégalité des individus en fait de richesse et de revenus est un aspect essentiel de l'économie de marché.

Le fait que la liberté est incompatible avec l'égalité de fortune et de revenus a été souligné par de nombreux auteurs. Il n'est pas nécessaire d'entreprendre l'examen des arguments émotionnels avancés dans ces écrits. Il ne l'est pas non plus de se demander si renoncer à la liberté pourrait, par le seul fait, assurer l'établissement de l'égalité de fortune et de revenus, et si une société pourrait ou non subsister sur la base d'une telle égalité. Notre tâche est seulement de décrire le rôle que l'inégalité joue dans le cadre de la société de marché.

Dans la société de marché, la contrainte directe et la répression ne sont employées que pour empêcher les actes nuisibles à la coopération sociale. Quant au reste, les individus ne sont pas inquiétés par le pouvoir de police. Le citoyen respectueux des lois n'est point sujet aux interventions des geôliers et des exécuteurs. Toute la pression nécessaire pour obliger l'individu à contribuer pour sa part à l'effort conjugué de production est exercée par la structure des prix de marché. Cette pression est indirecte. Elle attache à la contribution de chaque individu une prime graduée selon la valeur que les consommateurs eux-mêmes attachent à sa production. En récompensant la valeur de l'individu d'après son effort, elle laisse chacun libre de choisir entre une utilisation plus complète ou moins complète de ses propres facultés et aptitudes. Cette

méthode ne peut évidemment pas éliminer les désavantages inhérents à l'infériorité personnelle. Mais elle fournit une incitation à chacun pour qu'il exerce au maximum ses facultés et aptitudes.

La seule alternative de cette pression financière telle que l'exerce le marché est la pression directe et contraignante telle que l'exerce le pouvoir de police. Les autorités doivent être habilitées à définir la quantité et la qualité de travail que chaque individu devra accomplir. Comme les individus sont inégaux en ce qui concerne leurs capacités, cela exige que leur personnalité soit soumise à l'examen des autorités. L'individu devient pour ainsi dire le pensionnaire d'un pénitencier, à qui un travail est assigné. S'il manque à faire ce que les autorités lui ont prescrit, il est passible d'un châtiment.

Il importe de bien voir en quoi consiste la différence entre la pression directe exercée pour empêcher un délit et celle exercée pour extorquer une prestation déterminée. Dans le premier cas, tout ce qui est requis de l'individu, c'est qu'il s'abstienne d'un certain comportement défini avec précision par la loi. De façon générale, il est aisé de constater si l'interdiction a été ou non observée. Dans le second cas, l'individu est tenu à accomplir une tâche donnée ; la loi l'oblige à des actes non définis dont la définition est laissée à l'arbitraire du pouvoir gouvernemental. L'individu est obligé d'obéir à tout ordre quelconque que lui donne l'Administration. Il est extrêmement difficile d'établir si le commandement émis par le pouvoir gouvernemental était proportionné à ses forces et aptitudes, et s'il s'y est ou non conformé au mieux de ses possibilités. Chaque citoyen est assujetti, dans tous les aspects de sa personnalité et dans toutes les manifestations de son comportement, aux décisions des autorités. Dans une économie de marché, devant un tribunal correctionnel, le plaignant est tenu d'apporter la preuve suffisante de la faute du prévenu. Mais lorsqu'il s'agit de l'exécution d'un travail obligatoire, il incombe à celui qui se défend de prouver que la tâche à lui assignée excédait ses possibilités, ou qu'il a accompli tout ce qui pouvait être attendu de lui. Les fonctionnaires combinent dans leur personne les attributions du législateur, du pouvoir exécutif, du ministère public et du juge. Les défendants sont entièrement à leur merci. C'est à cela que pensent les gens en parlant du manque de liberté.

Aucun système de division sociale du travail ne peut se passer d'une méthode qui rende les individus responsables de leur apport à l'effort conjoint de production. Si cette responsabilité n'est pas traduite dans la réalité par la structure des prix de marché et par l'inégalité de fortune et de revenus qu'engendre cette structure, elle doit être imposée par les méthodes de contrainte directe telles que les pratique la police.

8. Profit et perte d'entrepreneur

Le profit, dans un sens large, est le gain découlant de l'action ; c'est l'accroissement de satisfaction (la réduction d'une gêne) obtenu ; c'est la différence entre la valeur supérieure attachée au résultat atteint et la valeur inférieure attachée aux sacrifices consentis pour l'atteindre ; en d'autres termes : le rapport moins les coûts. Réaliser un profit est invariablement le but recherché par n'importe quelle action. Si une action manque les objectifs visés, le revenu n'est pas supérieur aux coûts, ou lui est inférieur. Dans ce dernier cas, le résultat signifie une perte, une diminution de satisfaction.

Profit et perte, dans ce sens originaire, sont des phénomènes psychiques et, comme tels, non susceptibles d'être mesurés et exprimés de façon à communiquer à autrui une information précise sur leur intensité. Un homme peut dire à un autre que a lui

convient mieux que b ; mais il ne peut faire connaître à quelqu'un, sauf en termes vagues et imprécis, dans quelle mesure la satisfaction tirée de a dépasse la satisfaction tirée de b.

En économie de marché, toutes les choses qui sont achetées et vendues contre monnaie ont leur prix marqué en monnaie. Dans le calcul monétaire, le profit apparaît comme un surplus de l'argent reçu sur l'argent déboursé, et la perte comme un surplus de l'argent déboursé sur l'argent reçu. Profit et perte peuvent être exprimés en sommes définies de monnaie. Il est possible de formuler en termes de monnaie de quel montant un individu a obtenu un profit ou subi une perte. Toutefois, ce n'est pas un constat relatif au profit ou à la perte psychiques de cette personne. C'est un constat portant sur un phénomène social, sur l'appréciation que portent les autres membres de la société à l'égard de sa contribution à l'effort social de production. Cela ne nous dit rien d'un accroissement ou d'une diminution de satisfaction ou de bonheur, ressentis par cette personne. Cela ne fait que refléter l'évaluation, par ses congénères, de sa contribution à la coopération sociale. En dernière analyse, cette évaluation est l'effet des efforts de tous les membres de la société, cherchant chacun à atteindre le profit psychique le plus élevé possible. C'est la résultante de l'effet composite de tous les jugements, portés par tous ces gens, jugements de valeur personnels et subjectifs manifestés par leur comportement sur le marché. Mais cette évaluation ne doit pas être confondue avec les jugements de valeur en question.

Nous ne pouvons même pas imaginer une situation où des gens agissent sans l'intention d'obtenir un profit psychique, et dans laquelle leurs actions ne provoquent ni profit psychique ni perte psychique[1]. Dans l'hypothèse imaginaire d'une économie en circuit constant, il n'y a ni profits ni pertes en monnaie. Mais tout individu tire un profit psychique de ses actions, sans quoi il n'agirait pas du tout. Le fermier nourrit et trait ses vaches et vend le lait parce qu'il apprécie les choses qu'il peut acheter avec l'argent gagné, davantage que les coûts encourus. L'absence de profits ou pertes en argent, dans un tel système en circuit constant, est due au fait que, si nous ne tenons pas compte des différences introduites par la prime de valeur des biens présents sur les biens à venir, la somme des prix de tous les facteurs complémentaires nécessaires à la production est exactement égale au prix du produit.

Dans le monde changeant de la réalité, les différences entre la somme des prix des facteurs complémentaires de production et les prix des produits apparaissent à tout moment. Ce sont ces différences qui résultent en profits et pertes en monnaie. Nous nous occuperons plus tard des réactions des vendeurs de travail, des vendeurs de facteurs naturels de production de base, et des capitalistes en tant que prêteurs de monnaie, en présence de changements de cette sorte. Pour le moment, nous considérons le profit et la perte au niveau de l'entrepreneur — promoteur. C'est de ce problème que parlent les gens lorsqu'ils emploient les mots de profit et de perte dans le langage courant.

Comme tout homme en tant qu'acteur, l'entrepreneur est toujours un spéculateur. Il envisage d'agir en fonction de situations futures et incertaines. Son succès ou son échec dépendent de l'exactitude de sa prévision d'événements incertains. S'il se trompe dans son jugement intuitif des choses à venir, il est perdu d'avance. La seule source d'où découlent les profits de l'entrepreneur est son aptitude à prévoir mieux que les autres ce que sera la demande des consommateurs. Si tout le monde juge

[1] Si une action n'améliore ni n'entame l'état de satisfaction, elle implique néanmoins une perte psychique, à cause de l'inutilité de l'effort psychique effectué. La personne concernée aurait eu avantage à rester inerte et se contenter de vivre.

correctement d'avance ce que sera le marché d'un bien déterminé, le prix de ce bien et le prix des facteurs de production complémentaires de ce bien se trouveront dès le départ ajustés à cet état futur du marché. Ni profit ni perte ne peuvent advenir pour ceux qui se lancent dans cette branche de production.

La fonction spécifique de l'entrepreneur consiste à déterminer l'emploi des facteurs de production. L'entrepreneur est l'homme qui affecte ces moyens à des objectifs spécifiques. En faisant cela, il est poussé par son seul intérêt personnel à faire des profits et à acquérir de la richesse. Mais il ne peut éluder les lois du marché. Il ne peut arriver à ses fins qu'en servant les consommateurs. Son profit dépend de leur approbation de sa façon de faire.

Il ne faut pas confondre le profit et la perte d'entrepreneur avec d'autres facteurs affectant les recettes de l'entrepreneur considéré.

La capacité technologique de l'entrepreneur est sans influence sur le profit ou la perte d'entrepreneur au sens strict. Dans la mesure où ses propres activités technologiques contribuent aux recettes encaissées et accroissent le revenu net de l'entrepreneur, nous sommes en présence d'une rémunération pour du travail fourni. C'est un salaire payé à l'entrepreneur pour ce travail. De même, le fait que certains procédés de production s'avèrent technologiquement infructueux pour réaliser le produit envisagé n'influe pas sur le profit ou la perte d'entrepreneur spécifiques. Ou bien l'échec était évitable, ou bien il était inévitable. Dans le premier cas, il est dû à une conduite des opérations technologiquement déficiente. Les pertes alors subies sont imputables à des insuffisances personnelles de l'entrepreneur, c'est-à-dire soit à son manque de qualification technologique, soit à son incapacité de recruter les collaborateurs adéquats. Dans le second cas, l'échec est dû au fait que l'état actuel de nos connaissances technologiques ne nous permet pas de maîtriser complètement les conditions dont le succès dépend. Cette déficience peut provenir soit d'une connaissance incomplète des conditions du succès, soit de l'ignorance des méthodes permettant de maîtriser complètement certaines des conditions connues du succès. Le prix des facteurs de production prend en compte cet état insatisfaisant de nos connaissances et de notre maîtrise technologique. Le prix de la terre arable, par exemple, tient pleinement compte du fait qu'il advient de mauvaises récoltes, parce qu'il est déterminé en fonction du rendement moyen prévu. Le fait que l'éclatement de bouteilles réduit la production de champagne est sans portée sur le profit ou la perte d'entrepreneur spécifiques. C'est simplement l'un des facteurs qui déterminent le coût de production et le prix du champagne[1].

Les accidents affectant le processus de production, les moyens de production, ou les produits lorsqu'ils sont encore aux mains de l'entrepreneur, constituent un poste du calcul du coût de production. L'expérience, qui fournit à l'industriel toutes les autres connaissances technologiques, lui fournit aussi une information sur la réduction moyenne de la quantité matériellement produite, que de tels accidents sont susceptibles d'entraîner. En constituant des réserves de sécurité, il transforme ces effets en coûts réguliers de production. En ce qui concerne les événements fortuits dont l'incidence possible est trop rare et irrégulière pour que chaque firme de taille courante puisse y parer de cette façon, une action concertée de la part d'un groupe suffisamment large de firmes prend en charge le problème. Les diverses firmes

[1] Voir Mangoldt, *Die Lehre vom Unternehmergewinn*, Leipzig, 1855, p. 82. Le fait qu'à partir de 100 litres de vin non traité l'on ne puisse pas produire 100 litres de champagne, mais une quantité moindre, a la même signification que le fait que 100 kg de betterave sucrière ne permettent de fabriquer qu'un poids de sucre inférieur à 100 kg.

coopèrent suivant le principe de l'assurance contre les dégâts causés par l'incendie, l'inondation et autres sinistres du même genre. Alors, une prime d'assurance prend la place d'une constitution de réserve. De toute façon, les risques découlant d'accidents n'introduisent pas d'incertitude dans le processus technologique[1]. Si un entrepreneur néglige de s'en occuper comme il convient, c'est une manifestation d'impéritie technique. Les pertes subies de ce fait doivent être imputées aux mauvaises techniques suivies, non à sa fonction d'entrepreneur.

L'élimination de ceux des entrepreneurs qui manquent à donner à leurs entreprises le degré convenable d'efficacité technologique, ou dont l'ignorance technologique vicie le calcul des coûts, est opérée sur le marché de la même façon que l'élimination des entrepreneurs déficients dans l'exécution de leurs fonctions propres d'entrepreneurs. Il peut arriver qu'un entrepreneur soit si heureux dans l'accomplissement de sa fonction spécifique d'entrepreneur que cela compense des pertes causées par ses fautes techniques. Il peut aussi arriver qu'un entrepreneur puisse compenser des pertes dues à son insuffisance dans sa fonction spécifique par des avantages tirés de sa supériorité dans le domaine technologique, ou par une rente différentielle due à la productivité plus forte des facteurs de production qu'il met en œuvre. Mais il ne faut pas confondre les diverses fonctions qui sont combinées dans la conduite d'une unité industrielle. L'entrepreneur plus efficient au point de vue technologique gagne ainsi des taux de salaire ou quasi — salaire plus élevés que celui qui est moins efficient, de la même façon que l'ouvrier plus efficient gagne davantage que le moins efficient. La machine à plus haut rendement et le sol plus fertile produisent davantage matériellement, par unité de coûts apportée. Ils produisent une rente différentielle en comparaison de la machine à moindre rendement et au sol moins fertile. Les taux de salaire plus élevés et la rente plus forte sont, toutes choses égales par ailleurs, le corollaire du rendement matériel supérieur. Mais les profits et pertes d'entrepreneur spécifiques ne proviennent pas de la quantité matériellement produite. Elles dépendent de l'ajustement de la quantité et qualité produites, aux plus urgentes des demandes des consommateurs. Ce qui les engendre, c'est le degré d'exactitude ou d'erreur dans l'image que l'entrepreneur s'est faite de la situation — nécessairement incertaine — qui sera celle du marché.

L'entrepreneur est également exposé à des dangers politiques. Les politiques gouvernementales, des révolutions et des guerres peuvent endommager ou détruire son entreprise. De tels événements n'affectent pas que lui seul ; ils affectent l'économie de marché en soi, et tous les individus bien que tous ne le soient pas au même degré. Pour l'entrepreneur en tant qu'individu, ce sont là des données qu'il ne peut modifier. S'il est capable, il en prévoira l'arrivée. Mais il n'est pas toujours possible pour lui de combiner ses opérations de façon à éviter des dommages. Si les dangers prévisibles ne pèsent que sur une partie du territoire ouvert à ses activités d'entrepreneur, il peut éviter d'opérer dans les régions menacées et préférer les pays où le danger est moins imminent. Mais s'il ne peut émigrer, force lui est de rester là où il est. Si tous les entrepreneurs étaient pleinement convaincus que la victoire totale du bolchevisme était proche et certaine, ils n'en abandonneraient pas leurs entreprises pour autant. La perspective d'une expropriation imminente poussera les capitalistes à consommer leurs fonds. Les entrepreneurs seront forcés d'ajuster leurs plans à la situation de marché créée par cette consommation de capitaux et la nationalisation menaçante de leurs magasins et usines. Mais ils n'arrêteront pas leurs activités. Si certains entrepreneurs s'arrêtent, d'autres prendront leur place — des nouveaux

[1] Voir Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston, 1921, pp. 211 à 213.

venus ou des anciens étendant leur entreprise. Dans l'économie de marché, il y aura toujours des entrepreneurs. Les politiques hostiles au capitalisme peuvent priver les consommateurs de la majeure partie des avantages qu'ils auraient recueillis d'un régime où les activités d'entreprise seraient restées libres. Mais elles ne peuvent éliminer les entrepreneurs comme tels, si elles ne détruisent pas radicalement l'économie de marché.

La source ultime d'où dérivent le profit et la perte d'entrepreneur, c'est l'incertitude quant à la constellation future des offres et des demandes.

Si tous les entrepreneurs parvenaient à imaginer correctement l'état futur du marché, ils ne feraient ni profits ni pertes. Les prix de tous les facteurs de production seraient dès aujourd'hui pleinement adaptés aux prix qu'auront demain les produits. En se procurant les facteurs de production, l'entrepreneur aurait à débourser (compte tenu de la différence entre les prix des biens présents et des biens futurs) un total non inférieur à ce que les acheteurs lui paieront plus tard pour le produit. Un entrepreneur ne peut faire un profit que s'il prévoit les situations à venir, mieux que ne le font les autres entrepreneurs. Alors seulement il achètera les facteurs complémentaires de production à des prix dont le total, compte tenu de la différence de temps, est inférieur au prix qu'il tirera de la vente de son produit.

Si nous désirons construire l'image d'une économie comportant des situations changeantes et dans laquelle il n'y aurait ni profits ni pertes, il nous faut recourir à une hypothèse irréalisable : celle d'une prévision parfaite de tous les événements futurs, de la part de tous les individus. Si les chasseurs et pêcheurs primitifs auxquels on est accoutumé d'attribuer la première accumulation de capital avaient connu d'avance toutes les vicissitudes futures des affaires humaines, si eux et leurs descendants jusqu'au Jour du jugement dernier, équipés de la même omniscience, avaient évalué en conséquence tous les facteurs de production, jamais ne seraient apparus des profits et des pertes d'entrepreneurs. Profits et pertes spécifiques d'entrepreneur sont engendrés par les divergences entre les prix attendus et les prix réellement fixés plus tard par les marchés. Il est possible de confisquer les profits et de les transférer des individus qui les ont réalisés à d'autres individus. Mais ni les profits ni les pertes ne pourront jamais disparaître d'un monde soumis au changement et qui n'est pas uniquement peuplé de gens omniscients.

9. Profits et pertes d'entrepreneur dans une économie en progrès

Dans la construction imaginaire d'une économie stationnaire, la somme totale des profits d'entrepreneurs égale la somme totale des pertes d'entrepreneurs. Ce dont un entrepreneur profite est, dans le système économique total, contrebalancé par la perte d'un autre entrepreneur. Le surplus que tous les consommateurs ensemble dépensent pour acquérir un certain bien est contrebalancé par la réduction de leurs dépenses pour acquérir d'autres biens[1].

Il en va différemment dans une économie en progrès.

Nous appelons économie en progrès une économie dans laquelle, par tête d'habitant, la quantité de capital investi augmente. En employant cette expression nous ne supposons aucun jugement de valeur. Nous n'adoptons ni la vue « matérialiste » selon laquelle une telle progression est bonne, ni la vue « idéaliste » qui la tient pour

[1] Si nous avions recours au concept fautif de « revenu national », tel que l'emploie le langage courant, nous devrions dire qu'aucune part du revenu national ne va aux profits.

un mal, ou à tout le moins sans intérêt d'un point de vue « plus élevé ». Bien entendu, il est indéniable que l'immense majorité des gens considèrent les effets d'un progrès ainsi conçu comme la situation la plus désirable, et qu'ils aspirent à des conditions d'existence qui ne peuvent être réalisées que dans une économie en progrès.

Dans l'économie stationnaire, les entrepreneurs, dans l'exercice de leur fonction spécifique, ne peuvent rien effectuer d'autre que de retirer des facteurs de production, en admettant qu'ils soient encore convertibles[1], d'une branche d'activité pour les employer dans une autre ; ou encore, lorsque des biens de production ont été absorbés dans le cours des circuits de production, et que l'économie en reconstitue l'équivalent, ils peuvent orienter ces moyens vers certaines branches d'industrie pour en provoquer l'expansion, au détriment d'autres branches. Dans l'économie en progrès, la gamme des activités d'entrepreneur comprend en outre l'affectation du surplus de capitaux investissables accumulés par l'épargne neuve. L'injection supplémentaire de ces investissements en biens de production ne peut qu'augmenter le montant total de revenus produits, c'est-à-dire de cette offre de biens de consommation qui peut être consommée sans diminuer le capital disponible, donc sans réduire la masse de la production ultérieure. La croissance de revenu est induite ou bien par une expansion de production sans modification des méthodes technologiques de production, ou bien par une amélioration des méthodes technologiques qui n'aurait pu être réalisée dans la situation antérieure ou avec une masse moins abondante de capitaux investis.

C'est de ce supplément de richesse que découle le surplus de l'ensemble des profits d'entrepreneur sur l'ensemble des pertes d'entrepreneur. Mais il est aisément démontrable que ce surplus ne peut jamais absorber la totalité du supplément de richesse créé par le progrès de l'économie. Les lois du marché partagent cette richesse additionnelle entre les entrepreneurs, les apporteurs de travail et les apporteurs de certains facteurs matériels de production, de telle sorte que la part du lion va non pas au groupe des entrepreneurs, mais aux autres groupes.

Avant tout, nous devons bien voir que les profits d'entrepreneur ne sont pas un phénomène durable, mais transitoire. Il existe en ce qui concerne les profits et les pertes une tendance inhérente à leur disparition. Le marché est toujours en évolution vers l'apparition des prix finaux et l'état de repos final. Si de nouveaux changements dans les données n'interrompaient pas ce mouvement, et ne créaient pas le besoin de nouvelles adaptations de la production à la situation ainsi modifiée, les prix de tous les facteurs complémentaires de production devraient — compte tenu de la préférence de temps — égaler finalement le prix du produit, et rien ne serait laissé qui puisse constituer un profit ou une perte. À la longue, tout accroissement de la productivité bénéficie exclusivement aux travailleurs et à certains groupes de possesseurs du sol et des capitaux investissables.

Dans le groupe des possesseurs de capitaux investissables sont bénéficiaires :

1. Ceux dont l'épargne a accru la quantité de biens de production disponibles. Ils ont la propriété de cette richesse supplémentaire, fruit de leur restriction volontaire de consommation.

2. Les propriétaires des biens de production antérieurement existants ; grâce à l'amélioration des méthodes technologiques de production, ces biens sont maintenant mieux utilisés qu'auparavant. Mais les gains de ce genre sont seulement temporaires. Ils sont voués à disparaître parce qu'ils créent une tendance à intensifier la production des biens de production en question.

[1] Le problème de la convertibilité des biens de production est examiné ci-après, pp. 400 à 403.

D'autre part, l'accroissement de la quantité des biens de production disponibles abaisse la productivité marginale de ces capitaux investis ; cela amène une baisse de prix des biens de production et ainsi contrarie les intérêts de tous les capitalistes qui n'ont pas pris part, ou n'ont pris part qu'insuffisamment, au processus d'épargne et d'accumulation de l'offre supplémentaire de capitaux.

Dans le groupe des propriétaires du sol sont bénéficiaires tous ceux auxquels la nouvelle situation procure une plus haute productivité de leurs fermes, forêts, pêcheries, mines etc. D'autre part, sont lésés tous ceux dont la propriété peut devenir sub-marginale en raison du rapport accru des terres appartenant aux favorisés.

Dans le groupe des apporteurs de travail, tous tirent un gain durable de l'accroissement de la productivité marginale du travail. Mais d'autre part, certains peuvent dans l'immédiat se trouver en difficultés. Ce sont les gens qui s'étaient spécialisés dans l'exécution de travaux qui deviennent désuets à la suite des améliorations technologiques ; ces gens peuvent n'être aptes qu'à des emplois où — en dépit de la hausse générale des taux de salaires — ils gagnent moins que précédemment.

Tous ces changements dans les prix des facteurs de production commencent immédiatement, lorsque débutent les actions d'entrepreneurs destinées à adapter les processus de production aux nouvelles circonstances. En examinant ce problème, comme tous les autres problèmes de changements dans les données du marché, nous devons nous garder contre l'erreur populaire de tracer une ligne de démarcation rigide entre les effets à long et à court terme. Ce qui se produit à court terme est effectivement l'amorce de la chaîne de transformations successives qui, de proche en proche, produiront les effets à long terme. L'effet à long terme, dans notre cas, est la disparition de profits et de pertes d'entrepreneur. Les effets à court terme sont les étapes préliminaires de ce processus d'élimination qui finalement — s'il n'était interrompu par de nouveaux changements des données — aboutirait à une économie en circuit à rythme constant.

Il est nécessaire de comprendre que précisément l'apparition d'un excédent du total des profits d'entrepreneur sur le total des pertes d'entrepreneur dépend du fait que ce processus d'élimination du profit et de la perte d'entrepreneur débute au moment même où les entrepreneurs commencent à ajuster le complexe des activités de production aux données qui ont changé. Il n'y a jamais, dans toute la suite des événements, un instant où les avantages tirés d'une augmentation de la masse de capitaux disponibles et des améliorations techniques profitent aux entrepreneurs seuls. Si la richesse et les revenus des autres couches restaient inchangés, ces gens ne pourraient acheter le surcroît de produits qu'en restreignant d'autant leurs achats d'autres produits. Et alors, les profits d'un groupe d'entrepreneurs seraient exactement équivalents aux pertes subies par d'autres groupes.

Voici ce qui se passe : les entrepreneurs qui s'engagent dans l'utilisation des nouveaux capitaux investissables et des méthodes de production techniquement améliorées ont besoin de facteurs de production complémentaires. Leur demande de ces facteurs est une nouvelle demande additionnelle, qui doit faire monter les prix. C'est seulement dans la mesure où se produit cette hausse de prix et de taux de salaire que les consommateurs sont en mesure d'acheter les nouveaux produits sans diminuer leurs achats d'autres biens. Dans cette mesure seulement peut apparaître un surplus du total des profits d'entrepreneur sur le total des pertes d'entrepreneur.

Le véhicule du progrès économique réside dans l'accumulation de capitaux investissables supplémentaires, au moyen de l'épargne ; et dans l'amélioration des méthodes de production, dont la mise en application est à peu près toujours conditionnée par l'existence de cette offre nouvelle de capitaux. Les agents de progrès

sont les entrepreneurs — promoteurs qui cherchent des profits en adaptant le mieux possible la conduite de leurs affaires à la meilleure satisfaction des consommateurs. Dans l'exécution de leurs projets pour réaliser le progrès, ils sont contraints de partager les avantages tirés du progrès avec les apporteurs de travail et avec une partie des capitalistes et des propriétaires du sol ; ils sont forcés d'augmenter peu à peu la part allouée à ces gens, jusqu'à ce que leur propre part fonde complètement.

Il devient par là évident qu'il est absurde de parler d'un « taux de profit », ou d'un « taux normal de profit », ou d'un « taux moyen du profit ». Le profit n'est pas lié au montant des capitaux qu'emploie l'entrepreneur, et n'en dépend pas. Le capital ne peut « engendrer » du profit. Profit et perte sont entièrement déterminés par la réussite ou l'échec de l'entrepreneur dans ses essais pour adapter la production à la demande des consommateurs. Il n'y a rien de « normal » en matière de profits, et il ne peut jamais y avoir un « équilibre » en ce qui les concerne. Profit et perte sont, au contraire, toujours un phénomène de déviation de la « normale », de changements imprévus par la majorité, et de « déséquilibre ». Ils n'ont point de place dans un monde imaginaire de normalité et d'équilibre. Dans une économie mouvante prévaut toujours une tendance inhérente à la disparition des profits et pertes. C'est seulement par l'apparition de nouveaux changements que profits et pertes reprennent vie. Dans une situation stationnaire le « taux moyen » des profits et des pertes est zéro. Un excédent du total des profits sur le total des pertes prouve qu'il y a un progrès économique et une amélioration du niveau de vie de toutes les couches de la population. Plus cet excédent est important, plus grand aussi est le surcroît de prospérité générale.

Beaucoup de gens sont absolument incapables d'examiner le phénomène du profit d'entrepreneur sans céder à un sentiment d'hostilité envieuse. À leurs yeux, la source du profit est l'exploitation des salariés et des consommateurs, c'est-à-dire une injuste compression des taux de salaires et une hausse non moins injuste du prix des produits. En bonne justice, il ne devrait pas exister du tout de profits.

L'économie est indifférente envers de tels jugements de valeur arbitraires. Elle ne s'intéresse pas à la question de savoir si les profits doivent être approuvés ou condamnés du point de vue d'une prétendue loi naturelle, ou d'un prétendu code éternel et immuable de la moralité, au sujet duquel l'intuition personnelle ou la révélation divine sont supposées fournir une information précise. L'économie établit simplement le fait que les profits et les pertes d'entrepreneur sont des phénomènes essentiels de l'économie de marché. Il ne peut y avoir sans eux d'économie de marché. Il est assurément possible, pour la police, de confisquer tous les profits. Mais une telle politique ferait nécessairement de l'économie de marché un chaos inintelligible. L'homme a, sans nul doute, le pouvoir de détruire beaucoup de choses, et dans le cours de l'Histoire il en a fait ample usage. Il est capable de détruire aussi l'économie de marché.

Si ces moralistes auto-investis n'étaient aveuglés par leur envie, ils ne s'occuperaient pas du profit sans s'occuper en même temps de son corollaire, la perte. Ils ne passeraient pas sous silence le fait que les conditions préliminaires d'un progrès économique sont l'œuvre des personnes dont l'épargne accumule le capital supplémentaire, et l'œuvre des inventeurs ; et que l'utilisation de ces conditions favorables au progrès économique est assumée par les entrepreneurs. Le reste du peuple ne contribue pas à ce progrès, et pourtant bénéficie de la corne d'abondance que l'activité de ceux-là déverse sur tous.

Ce qui a été dit de l'économie en progrès s'applique, en inversant les termes, aux situations d'une économie en régression, c'est-à-dire à une économie où le taux par tête du capital investi est en décroissance. Dans une telle économie, il y a un excédent

du total des pertes d'entrepreneur sur les profits d'entrepreneur. Les gens qui ne peuvent se débarrasser de la trompeuse habitude de penser en termes de collectif et de groupes entiers pourraient se poser la question : comment dans une telle économie en régression pourrait-il y avoir une quelconque activité d'entrepreneur ? Pourquoi quelqu'un se lancerait-il dans une entreprise, en sachant d'avance que mathématiquement il a moins de chances de faire des profits que d'essuyer des pertes ? Toutefois, cette façon de poser le problème est fallacieuse. Comme n'importe qui d'autre, les entrepreneurs n'agissent pas comme membres d'une classe, mais comme individus. Aucun entrepreneur ne se soucie du sort de la totalité des entrepreneurs. Peu importe à un entrepreneur déterminé ce qui peut bien arriver à d'autres personnes que les théories, d'après certaines caractéristiques, classent dans la même catégorie que lui. Dans l'économie de marché vivante, en perpétuel changement, il y a toujours des profits à réaliser pour les entrepreneurs efficients. Le fait que dans une économie en régression le montant total des pertes excède celui des profits ne fait pas reculer un homme qui a confiance dans sa propre efficacité hors du commun. Celui qui veut devenir entrepreneur ne consulte pas le calcul des probabilités, qui n'est d'aucun secours dans le domaine de l'intuition. Il se fie à sa propre capacité pour évaluer les situations futures du marché mieux que ne le font ses congénères moins doués.

La fonction d'entrepreneur, la poursuite du profit par les entrepreneurs, telle est la force motrice de l'économie de marché. Profit et perte sont les instruments à travers lesquels les consommateurs exercent leur suprématie sur le marché. Le comportement des consommateurs fait apparaître des profits et des pertes, et par cette voie transfère la propriété des moyens de production des mains des moins efficaces aux mains des plus efficaces. Cela rend un individu d'autant plus influent dans la direction des activités économiques que cet individu réussit mieux en servant les consommateurs. S'il n'y avait pas de profits et de pertes, les entrepreneurs ne sauraient pas quels sont les besoins les plus urgents des consommateurs. En supposant que quelques entrepreneurs soient capables de le deviner, ils manqueraient des moyens d'adapter en conséquence leur production.

Le monde des affaires en quête de profit est soumis à la souveraineté des consommateurs, tandis que les institutions sans but lucratif sont leur propre souverain et n'ont pas à en répondre devant le public. La production pour le profit est nécessairement la production pour l'utilité, puisque le profit ne peut être gagné qu'en fournissant aux consommateurs ce qu'ils désirent utiliser par priorité.

Les moralistes et prêcheurs adressent au profit des critiques qui tombent à côté. Ce n'est pas la faute des entrepreneurs si les consommateurs — le peuple, l'homme ordinaire — préfèrent l'apéritif à la Bible et les romans policiers aux livres sérieux ; et si des gouvernements préfèrent les canons au beurre. L'entrepreneur ne fait pas des profits plus élevés en vendant de « mauvaises » choses plutôt qu'en vendant de « bonnes » choses. Ses profits sont d'autant plus importants qu'il réussit mieux à procurer aux consommateurs ce qu'ils demandent le plus intensément. Les gens ne boivent pas des spiritueux pour faire plaisir aux « capitalistes de l'alcool » ; ils ne vont pas en guerre pour accroître les profits des « marchands de mort ». L'existence d'industries d'armements est la conséquence de l'esprit belliqueux, non sa cause.

Ce n'est pas l'affaire des entrepreneurs d'amener les gens à renoncer à des idéologies malsaines pour en adopter de saines. C'est aux philosophes qu'il incombe de changer les idées et les idéaux des gens. L'entrepreneur sert les consommateurs tels qu'ils sont aujourd'hui, même pervers et ignorants.

Nous pouvons admirer ceux qui s'abstiennent de prendre le gain qu'ils pourraient réaliser en fabriquant des armes meurtrières ou des boissons enivrantes. Cependant,

leur louable conduite n'est qu'un geste sans conséquences pratiques. Même si tous les entrepreneurs et tous les capitalistes suivaient cet exemple, les guerres et l'alcoolisme ne disparaîtraient pas. Comme ce fut le cas aux époques pré-capitalistes, les gouvernements fabriqueraient des armes dans leurs propres arsenaux, et les buveurs distilleraient leur propre boisson.

Condamnation morale du profit

Le profit se gagne par l'ajustement à des situations nouvelles, de l'utilisation des facteurs de production humains et matériels. Ce sont les gens qui profitent de cet ajustement qui, se bousculant pour avoir le produit en question, et offrant de payer pour cela des prix qui excèdent le coût avancé par le vendeur, engendrent le profit. Le profit d'entrepreneur n'est pas une « récompense » décernée par le client au fournisseur qui l'a mieux servi que d'autres attardés dans leur routine. C'est le résultat de la hâte des acheteurs, empressés à enchérir sur d'autres également désireux d'acquérir une part de l'approvisionnement limité.

Les dividendes des sociétés sont communément appelés profits. En fait ce sont un intérêt payé sur le capital investi, plus la partie des profits qui n'est pas réinvestie dans l'entreprise. Si la société ne fonctionne pas avec succès, il n'y a pas de dividendes versés, ou ces dividendes ne contiennent que de l'intérêt sur tout ou partie du capital.

Socialistes et interventionnistes appellent le profit et l'intérêt des *revenus non gagnés*, enlevés aux travailleurs ainsi privés d'une part considérable du fruit de leurs efforts. À leurs yeux, les produits n'arrivent à l'existence que grâce au travail comme tel, et rien d'autre ; en bonne justice, ils ne devraient profiter qu'à ceux qui travaillent durement.

Cependant, le travail à lui seul produit fort peu, s'il n'est aidé par l'emploi de ce qui a été réalisé auparavant, au moyen d'épargnes et de capital accumulé. Les produits sont le fruit d'une coopération entre le travail et l'outillage ainsi que d'autres biens de production, coopération dirigée selon le plan à longue portée de l'entrepreneur. Les épargnants, dont les économies ont constitué et maintiennent le capital, et les entrepreneurs, qui drainent ce capital vers les emplois où il sert le mieux les consommateurs, ne sont pas moins indispensables au processus de production, que les travailleurs de force. Il est dénué de sens d'imputer tout le produit aux apporteurs de travail, et de passer sous silence la contribution des apporteurs de capitaux et d'idées d'entreprise. Ce qui produit des objets utiles, ce n'est pas l'effort physique comme tel, mais l'effort physique correctement guidé par l'esprit humain vers un but défini. Plus grand (à mesure du progrès du bien-être général) devient le rôle des capitaux investis, plus devient efficace leur utilisation dans la combinaison des facteurs de production, et plus devient absurde la glorification romantique de la simple exécution routinière de travaux manuels. Les merveilleuses améliorations économiques des deux dernières centaines d'années ont été l'œuvre des capitalistes qui ont fourni les équipements et moyens requis, et de l'élite des techniciens et des entrepreneurs. Les multitudes de travailleurs manuels ont bénéficié de changements que, non seulement ils n'ont pas engendrés, mais que le plus souvent ils ont tenté d'empêcher sans délai.

L'épouvantail de la sous-consommation et l'argument du pouvoir d'achat

En parlant de sous-consommation, les gens entendent décrire une situation dans laquelle une partie des biens produits ne peut être consommée parce que les gens qui pourraient les consommer sont, de par leur pauvreté, empêchés de les acheter. Ces biens restent invendus ou ne peuvent être soldés qu'à des prix ne couvrant pas leur coût de production. D'où divers malajustements et troubles, dont l'ensemble est appelé une dépression économique.

Or il arrive constamment que des entrepreneurs se trompent en imaginant la situation future du marché. Au lieu de produire les biens pour lesquels la demande des consommateurs est le plus intense, ils produisent des articles dont la demande est moins urgente, ou qui ne peuvent se vendre du tout. Ces entrepreneurs inefficaces subissent des pertes, tandis que leurs concurrents plus avisés, qui ont su aller au-devant des désirs des consommateurs, font des profits. Les pertes du premier groupe d'entrepreneurs n'ont pas pour cause une abstention générale d'achat de la part du public ; elles sont dues au fait que le public préfère acheter d'autres biens.

S'il était vrai, comme l'implique le mythe de la sous-consommation, que les travailleurs sont trop pauvres pour acheter les produits, parce que les entrepreneurs et les capitalistes s'approprient injustement ce qui, en droit, devrait aller aux salariés, la situation n'en serait pas changée. Les « exploiteurs » ne sont pas censés exploiter par pur caprice ; ce qu'ils veulent, insinue-t-on, c'est augmenter, au détriment des « exploités », soit leur propre consommation, soit leurs propres investissements. Ils ne retirent pas de l'univers leur butin ; ils le dépensent, ou bien en achetant des objets de luxe pour leur propre ménage, ou bien en achetant des biens de production en vue d'étendre leurs entreprises. Bien entendu, leur demande porte sur des biens autres que ceux que les salariés auraient achetés si les profits avaient été confisqués et leur avaient été redistribués. Les erreurs d'entrepreneurs quant à l'état du marché de diverses sortes de marchandises, créé par une telle « exploitation », ne sont pas d'une autre nature que n'importe quelle autre déficience d'entrepreneur. Les erreurs d'entrepreneurs entraînent des pertes pour les entrepreneurs malavisés, pertes que contrebalancent les profits des entrepreneurs efficients. Elles font que les affaires vont mal pour certains groupes d'industries, et vont bien pour d'autres groupes. Elles n'entraînent pas une dépression générale du commerce.

Le mythe de la sous-consommation n'est que balivernes sans fondement et incohérentes. Son raisonnement s'effondre dès que l'on se met à l'examiner. Il est intenable, même si, pour les besoins de la discussion, l'on accepte comme exacte la thèse de l'« exploitation ».

L'argument du pouvoir d'achat se présente d'une manière un peu différente. Il consiste à affirmer qu'une hausse des taux de salaires est une condition préalable de l'expansion de production. Si les taux de salaires ne montent pas, il ne sert de rien pour les affaires d'accroître la quantité ou d'améliorer la qualité des biens produits. Car le surcroît de produits ne trouverait pas d'acheteurs, ou ceux qu'il trouverait devraient réduire leurs achats d'autres biens. La première chose nécessaire pour réaliser un progrès économique est de faire monter continuellement le taux de salaires. Le gouvernement et la pression des syndicats, ou leur violence, visant à faire appliquer des hausses de salaires, sont le principal instrument du progrès.

Comme démontré ci-dessus, l'apparition d'un excédent du total des profits d'entrepreneur sur le total des pertes d'entrepreneur est indissolublement liée au fait qu'une partie des bénéfices tirés d'un accroissement des capitaux investis disponibles,

ainsi que des procédés technologiques améliorés, vont aux groupes des non-entrepreneurs. La hausse des prix des facteurs complémentaires de production, et parmi eux, en premier lieu des taux de salaires, n'est ni une concession que les entrepreneurs doivent faire de bon ou de mauvais gré au reste du peuple, ni une astucieuse combinaison des entrepreneurs en vue de faire des profits. C'est un phénomène inévitable et nécessaire, dans la chaîne des événements successifs que doivent forcément entraîner les efforts des entrepreneurs en vue de faire des profits en ajustant l'offre de biens de consommation à la situation nouvelle. Le même processus qui débouche sur un excédent des profits d'entrepreneur sur les pertes cause d'abord — c'est-à-dire avant l'apparition de cet excédent — l'apparition d'une tendance à la hausse des taux de salaires, et des prix des principaux facteurs matériels de production. C'est encore le même processus qui, dans la suite des événements ultérieurs, ferait disparaître cet excédent des profits sur les pertes si ne survenaient de nouvelles modifications accroissant la masse des capitaux investis existante. L'excédent des profits sur les pertes n'est pas une conséquence de la hausse des prix des facteurs de production. Les deux phénomènes — hausse des prix des facteurs de production, et excédent des profits sur les pertes — sont l'un et l'autre des phases du processus d'ajustement de la production à l'accroissement de la quantité de capitaux investis et aux modifications technologiques que les actions des entrepreneurs mettent en œuvre. C'est seulement dans la mesure où les autres couches de la population sont enrichies par cet ajustement, qu'un excédent de profits sur les pertes peut apparaître pour un temps.

L'erreur de base de l'argument du pouvoir d'achat consiste en une fausse interprétation de la relation causale. Il tourne les choses sens dessus dessous, en considérant la hausse de salaires comme la force motrice de l'amélioration économique.

Nous discuterons dans une autre partie de ce livre des conséquences des tentatives des gouvernements et de la violence organisée des syndicats pour imposer des taux de salaires plus élevés que ceux déterminés par un marché non entravé[1]. Ici nous devons ajouter seulement une remarque explicative.

En parlant de profits et de pertes, de prix et de taux de salaires, ce que nous avons à l'esprit ce sont toujours des profits et pertes réels, des prix et des taux de salaires réels. C'est le passage arbitraire entre termes monétaires et termes réels, qui a fait se fourvoyer bien des gens. Ce problème aussi sera traité de façon approfondie dans des chapitres ultérieurs. Mentionnons simplement en passant le fait qu'une hausse de taux des salaires réels est compatible avec une baisse des taux de salaires nominaux.

10. Promoteurs, managers, techniciens et bureaucrates

L'entrepreneur embauche les techniciens, c'est-à-dire des gens qui ont la capacité et le talent d'accomplir des genres et des quantités définis de travail. La catégorie des techniciens inclut les grands inventeurs, les as de la science appliquée, les constructeurs et les projeteurs aussi bien que les exécutants des tâches les plus simples. L'entrepreneur en fait partie dans la mesure où lui-même prend part à l'exécution de ses plans d'entrepreneur. Le technicien fait l'apport de son effort physique et mental ; mais c'est l'entrepreneur, dans sa qualité d'entrepreneur, qui dirige son travail vers des objectifs déterminés. Et l'entrepreneur lui-même agit, pour ainsi dire, comme mandataire des consommateurs.

Les entrepreneurs ne sont pas omniprésents. Ils ne peuvent pas vaquer eux-mêmes aux multiples tâches qui leur incombent. Adapter la production à l'objectif de servir

[1] Voir ci-dessous, pp. 609 à 618.

le mieux possible aux consommateurs les biens qu'ils demandent avec priorité, ne consiste pas seulement dans la détermination du plan général d'utilisation des ressources. Il n'y a aucun doute, évidemment, que ce soit là la fonction principale du promoteur et du spéculateur. Mais à côté de ces grands ajustements, beaucoup de petits ajustements sont nécessaires aussi. Chacun de ces derniers peut apparaître minuscule et de peu de portée dans le résultat d'ensemble. Mais l'effet cumulatif d'insuffisances en de nombreux points de détail de cette sorte, peut en arriver à priver complètement de réussite une solution correcte des grands problèmes. En tout cas, il est certain que chaque cas où un problème mineur ne reçoit pas sa solution, entraîne un gaspillage de facteurs de production plus ou moins rares, et en conséquence aboutit à ne pas pouvoir fournir aux consommateurs la meilleure satisfaction possible.

Il est important de voir à quels égards le problème que nous avons à l'esprit diffère des tâches technologiques incombant aux techniciens. L'exécution de chaque projet que l'entrepreneur a lancé en prenant une décision quant au plan d'action général, requiert une multitude de décisions de détail. Chacune de ces décisions doit être arrêtée de sorte à donner la préférence à la solution du problème qui — sans contrarier les objectifs du plan général correspondant au projet global — est la plus économique de toutes. Elle doit éviter les coûts superflus, de même que le doit le plan général. Le technicien, de son point de vue purement technologique, peut ou bien ne pas percevoir de différence entre les alternatives offertes par diverses méthodes pour la solution de tel ou tel détail, ou bien il peut donner la préférence à l'une de ces méthodes en raison de son rendement supérieur en quantités matérielles. Mais l'entrepreneur est mû par le motif de profit. Cela lui enjoint impérieusement de préférer la solution la plus économique, c'est-à-dire celle qui évite d'employer des facteurs de production dont l'utilisation empêcherait de satisfaire les désirs les plus intensément ressentis des consommateurs. Parmi les diverses méthodes à l'égard desquelles le technicien est neutre, l'entrepreneur préférera celle dont l'application requiert le moindre coût. Il pourra rejeter la suggestion du technicien, qui aurait choisi une méthode plus coûteuse assurant un rendement matériel plus élevé, si son calcul à lui montre que l'augmentation de rendement matériel ne compenserait pas le surcroît de coût de la méthode recommandée. Non seulement dans les grandes décisions et les plans d'ensemble, mais également dans les décisions quotidiennes sur les petits problèmes, au fur et à mesure de leur apparition dans la conduite ordinaire des affaires, l'entrepreneur doit remplir sa fonction qui est d'ajuster la production à la demande des consommateurs telle que la reflètent les prix du marché.

Le calcul économique tel qu'il est pratiqué en économie de marché, et spécialement le système de comptabilité en partie double, rendent possible de dispenser l'entrepreneur d'entrer trop avant dans les détails. Il peut se consacrer à ses grandes tâches sans être entravé dans une multitude de détails insignifiants, excédant la capacité d'attention de n'importe quel mortel. Il peut désigner des assistants, et confier à leur zèle le soin de remplir des obligations mineures de l'entrepreneur. Et ces assistants à leur tour peuvent être aidés suivant le même principe, par des subalternes auxquels est assigné un domaine plus restreint de responsabilité. De cette manière, toute une hiérarchie de direction de l'entreprise peut être édifiée.

Un manager est, pour ainsi dire, un associé subalterne de l'entrepreneur, quels que soient les termes contractuels et financiers de son engagement. Le seul point important est que son propre intérêt financier le force à vaquer, au mieux de ses capacités, aux fonctions d'entrepreneur qui lui sont assignées dans une sphère d'action limitée, et définie avec précision.

C'est le système de la comptabilité en partie double qui rend possible le fonctionnement du système de direction déléguée à des managers. Grâce à ce système comptable, l'entrepreneur est à même de séparer en plusieurs comptabilités partielles diverses sections de son entreprise totale, de telle sorte qu'il puisse déterminer le rôle que chaque section joue à l'intérieur de l'entreprise globale. Il peut ainsi regarder chaque section comme si elle était une entité distincte, il peut apprécier cette section selon la part qu'elle apporte au succès de l'ensemble. Dans ce système de comptabilité d'entreprise, chaque section d'une affaire représente une entité complète, une affaire virtuellement indépendante pour ainsi dire. Il est supposé que cette section « possède » une part définie du capital total employé dans l'entreprise, qu'elle achète et vend aux autres sections, qu'elle a ses propres dépenses et ses revenus propres, que ses transactions aboutissent soit à un profit soit à une perte, qui sont imputés à sa propre direction considérée comme distincte des autres sections. De la sorte, l'entrepreneur peut conférer à chaque sous-direction une grande marge d'indépendance. La seule directive qu'il donne à un homme qu'il charge de diriger une activité définie, est de réaliser autant de profit que possible. Un examen des comptes montre quel degré de succès ont atteint les managers dans l'exécution de cette directive. Chaque directeur ou sous-directeur est responsable du fonctionnement de sa branche ou sous-branche. C'est à son crédit si les comptes montrent un profit, et à son détriment s'ils montrent une perte. Son propre intérêt le pousse à accorder à la conduite des affaires de sa division, le maximum de vigilance et d'application. S'il aboutit à des pertes, il sera remplacé par quelqu'un dont l'entrepreneur attend de meilleurs résultats, ou bien la branche sera entièrement supprimée. De toute manière, le manager perdra son emploi. S'il réussit à faire un profit, son revenu augmentera, ou au moins il ne risquera pas de le perdre. Que le manager soit ou non intéressé par une part du profit attribué à sa direction, cela n'est pas important pour l'intérêt personnel qu'il porte aux résultats des opérations de sa division. Son bien-être est de toute façon étroitement lié au bon fonctionnement de celle-ci. Sa tâche n'est pas comme celle du technicien, d'accomplir un travail déterminé conformément à des instructions déterminées. Elle est d'adapter — dans les limites laissées à sa discrétion — le fonctionnement de cette division à l'état du marché. Naturellement, de même qu'un entrepreneur peut combiner dans sa personne les fonctions d'entrepreneur et celles d'un technicien, une telle union de fonctions différentes peut également se produire en un manager.

La fonction de manager est toujours subordonnée à celle d'entrepreneur. Elle peut décharger l'entrepreneur d'une part de ses occupations mineures ; elle ne peut jamais se changer en un substitut de fonction d'entrepreneur. L'erreur à ce sujet est due au fait que l'on confond à tort la catégorie « entrepreneur » telle que définie dans la construction théorique de la répartition des fonctions, avec ce qui se passe dans la réalité vivante d'une économie de marché. La fonction d'entrepreneur ne peut être séparée de la direction de l'emploi des facteurs de production dans l'exécution de tâches déterminées. L'entrepreneur dirige les facteurs de production ; c'est la direction qu'il leur donne, qui lui apporte des profits ou des pertes d'entrepreneur.

Il est possible de rémunérer le manager en payant ses services en proportion de l'apport de sa section au profit recueilli par l'entrepreneur. Mais cela ne sert à rien. Comme on l'a souligné, le manager est en toute circonstance intéressé au succès de la branche confiée à ses soins. Mais le manager ne peut être tenu responsable des pertes éventuellement subies. Ces pertes sont supportées par les propriétaires du capital employé. Elles ne peuvent être reportées sur le manager.

La société peut sans restriction laisser aux propriétaires des biens de production le soin de veiller à leur meilleur emploi possible. Lorsqu'ils s'engagent dans tels ou tels

projets, ces propriétaires risquent leurs propres biens, leur richesse, et leur position sociale. Ils sont même plus intéressés au succès de leurs activités d'entrepreneurs que ne l'est la société dans son ensemble. Pour la société entière, le gaspillage du capital investi dans un certain projet ne signifie la perte que d'une petite partie de ses ressources totales ; pour le propriétaire cela signifie bien davantage, la plupart du temps, la perte de toute sa fortune. Mais si un manager a reçu carte blanche entièrement, les choses sont différentes. Il spécule en risquant l'argent d'autrui. Il voit les perspectives d'un projet risqué, sous un angle autre que l'homme qui est responsable des pertes. C'est précisément lorsqu'il est rémunéré par une portion des profits qu'il devient téméraire, parce qu'il n'intervient pas également dans les pertes.

L'illusion que le manager remplit la totalité des fonctions d'entrepreneur, et que le rôle du manager est le substitut parfait du rôle d'entrepreneur, provient d'une interprétation erronée des situations que présentent les sociétés industrielles et commerciales ayant juridiquement « personnalité civile », ce qui est la forme typique des affaires à notre époque. L'on dit que ces sociétés sont dirigées par des managers salariés, tandis que les actionnaires ne sont que des spectateurs passifs. Tous les pouvoirs sont aux mains d'employés appointés. Les actionnaires sont oisifs et inutiles ; ils moissonnent ce qu'ont semé les managers.

Cette opinion méconnaît complètement le rôle que le marché des capitaux et de l'argent — la Bourse des actions et obligations qu'une expression pertinente appelle simplement « le marché » — joue dans la direction des entreprises en société. Les opérations sur ce marché sont péjorativement qualifiées, par le préjugé anti-capitaliste populaire, de jeu de hasard, d'activité de tripot. En fait, les mouvements de prix des actions et parts de fondateurs, et des obligations de sociétés, sont les moyens employés par les capitalistes pour exercer une influence dominante sur les flux de capitaux. La structure des prix telle que la détermine la spéculation sur les marchés des capitaux et de l'argent et dans les grandes Bourses de matières premières, ne décide pas seulement du volume des capitaux disponibles pour la conduite des affaires de chaque société ; elle crée un état de choses auquel les managers doivent ajuster en détail leurs opérations.

L'orientation générale de la conduite des affaires d'une société est déterminée par les actionnaires et leurs mandataires élus, les administrateurs. Les administrateurs engagent et révoquent les managers. Dans les entreprises moyennes et parfois aussi dans les grandes, les attributions d'administrateur et de manager sont souvent confondues dans une même personne. Une société prospère n'est jamais dirigée en dernier ressort par des managers salariés. L'apparition d'une classe de managers omnipotents n'est pas un phénomène de l'économie libre de marché. Ce fut au contraire le résultat des politiques interventionnistes, consciemment orientées vers l'élimination de l'influence des actionnaires et leur expropriation virtuelle. En Allemagne, en Italie et en Autriche ce fut la phase préliminaire de la marche vers la substitution du dirigisme à la liberté d'entreprise, comme ce fut le cas en Grande-Bretagne en ce qui concerne la Banque d'Angleterre et les chemins de fer. Des tendances analogues prédominent aux États-Unis dans le domaine des services publics. Les merveilleuses réalisations des sociétés industrielles et commerciales n'ont pas été le fruit des activités d'une oligarchie de managers salariés ; elles ont été accomplies par des gens qui étaient liés à leur société par la possession d'une part considérable, ou de la majeure partie de ses actions ; des gens que certain public traita d'affairistes et de profiteurs.

L'entrepreneur détermine seul, indépendamment des managers, dans quelle branche d'activité employer le capital, et la quantité de capital à employer. Il décide

de l'extension ou de la réduction de l'ensemble de l'affaire et de ses principales divisions. Il fixe la structure financière de l'entreprise. Ce sont là les décisions essentielles quant au pilotage de l'affaire. Elles incombent toujours à l'entrepreneur, dans les sociétés comme dans les autres formes légales d'entreprise. Toute assistance fournie à l'entrepreneur dans ce domaine reste de caractère uniquement subalterne ; il s'informe sur la situation passée auprès d'experts dans les domaines du droit, de la statistique, de la technologie ; mais la décision finale, comportant un jugement sur l'avenir du marché, repose sur lui seul. L'exécution des détails de ses projets peut alors être confiée à des managers.

Les fonctions sociales de l'élite des managers ne sont pas moins indispensables pour le processus de l'économie de marché, que les fonctions de l'élite des inventeurs, techniciens, ingénieurs, projeteurs, savants et expérimentateurs. Dans les rangs des managers beaucoup d'entre les hommes les plus éminents servent la cause du progrès économique. Les managers efficaces sont rémunérés par des appointements élevés, et souvent par une part des profits bruts de l'entreprise. Beaucoup, dans le cours de leur carrière, deviennent eux-mêmes capitalistes et entrepreneurs. Malgré tout, la fonction de manager est différente de la fonction d'entrepreneur.

C'est une grave erreur d'identifier le rôle d'entrepreneur avec la gestion du manager, comme le fait l'antithèse populaire entre la « direction » et le « personnel ». Cette confusion est, bien entendu, intentionnelle. Elle tend à masquer le fait que les fonctions d'entrepreneur sont entièrement différentes de celles du manager vaquant aux détails secondaires de la direction d'entreprise. La structure de l'affaire, l'allocation du capital aux diverses branches de production et établissements, les dimensions et le programme de chaque usine ou magasin sont considérées comme des faits acquis, et il va de soi que rien n'aura à changer à leur égard. Tout ce qu'il y a à faire, est de continuer la routine établie. Dans un monde stationnaire de ce genre, évidemment, il n'y a nul besoin d'innovateurs et de promoteurs ; le montant total des profits est équivalent à celui des pertes. Pour dissiper ces fantasmagories, il suffit de comparer la structure de l'économie américaine en 1940 et en 1960.

Mais même dans un monde stationnaire, il serait absurde de donner au « personnel », comme le réclame un slogan populaire, une participation à la « direction ». La réalisation d'une telle idée aboutirait au syndicalisme[1].

Il y a en outre une tendance à confondre le manager avec un bureaucrate.

La *direction bureaucratique*, par contraste avec la direction pour le profit, est la méthode appliquée à la conduite d'activités administratives dont le résultat n'a pas de valeur en monnaie sur le marché. L'exécution efficace des tâches confiées à la police est de la plus grande importance pour la préservation de la coopération sociale, et elle profite à chaque membre de la société. Mais elle n'a pas de prix sur le marché, elle ne peut être achetée ou vendue ; il n'est donc pas possible de la confronter avec les dépenses effectuées en s'efforçant de l'assurer. Elle aboutit à des gains, mais ces gains ne se reflètent pas dans des profits susceptibles d'expression monétaire. Les méthodes du calcul économique, et spécialement celles de la comptabilité en partie double, ne sont pas applicables à ces gains. Le succès ou l'échec d'un organisme de police dans ses activités ne peut être certifié selon les procédés arithmétiques du négoce à la poursuite du profit. Nul comptable ne peut établir si un organisme de police ou l'un de ses commissariats a été rentable.

Le montant en monnaie à dépenser dans chaque branche de négoce visant aux profits est déterminé par le comportement des consommateurs. Si l'industrie auto-

[1] Voir ci-dessous, pp. 643 à 649.

mobile venait à tripler le capital qu'elle emploie, cela améliorerait certainement les services qu'elle rend au public. Il y aurait davantage de voitures disponibles. Mais cette expansion de l'industrie empêcherait le capital d'aller à d'autres branches de production où il pourrait répondre à des besoins plus urgents des consommateurs. Ce fait rendrait l'expansion de l'industrie automobile non profitable, et augmenterait les profits dans les autres branches de production. Dans leurs efforts pour réaliser le maximum de profit possible, les entrepreneurs sont contraints de ne consacrer à chaque branche d'activité qu'autant de capital, et pas davantage, qu'il en peut être employé sans compromettre la satisfaction des besoins plus urgents des consommateurs. Ainsi les activités d'entrepreneurs sont, pour ainsi dire, dirigées automatiquement par les désirs des consommateurs, tels que les reflète la structure des prix des biens de consommation.

Nulle limitation de cette nature n'est imposée à l'allocation de fonds pour l'exécution de tâches incombant aux organismes publics. Il n'y a pas de doute que les services rendus par la Direction de la police de la cité de New York pourraient être considérablement améliorés en triplant ses crédits budgétaires. Mais la question est de savoir si cette amélioration serait assez importante pour justifier, soit une diminution des services rendus par d'autres directions municipales — par exemple celle de l'hygiène publique —, soit une restriction de la consommation privée des contribuables. Cette question ne peut recevoir de réponse par l'examen des comptes de la Direction de la police. Ces comptes ne peuvent fournir d'indications que sur les dépenses effectuées. Ils ne peuvent fournir aucune information sur les résultats obtenus, puisque ces résultats ne peuvent être exprimés par des équivalences monétaires. Les citoyens doivent déterminer directement le volume de services qu'ils veulent recevoir et qu'ils sont disposés à financer. Ils remplissent cette tâche en élisant des conseillers municipaux et des administrateurs qui s'engagent à se conformer à leurs intentions.

Ainsi, le maire et les dirigeants des divers organismes municipaux sont tenus de ne pas dépasser le budget. Ils ne sont pas libres d'agir selon ce qu'eux-mêmes considèrent comme la solution la meilleure des divers problèmes que le corps électoral doit résoudre. Ils sont obligés de dépenser les fonds alloués, pour les objectifs que le budget leur assigne. Ils ne doivent pas les employer à d'autres fins. L'inspection des comptes des administrations publiques est tout à fait différente de celle qui a lieu dans le domaine des entreprises à but lucratif. Son objet est d'établir si oui ou non les crédits ouverts ont été utilisés en stricte conformité avec les prescriptions du budget.

Dans les entreprises à but lucratif, la liberté de décision du manager et de ses subordonnés est limitée par les considérations de profits et de pertes. Le motif de profit est la seule directive nécessaire pour les soumettre aux desiderata des consommateurs. Il n'y a pas besoin de limiter leur liberté de décision par des instructions détaillées et des règles. S'ils sont capables, de telles intrusions dans les détails seraient au mieux superflues, et au pis nocives en leur liant les mains. S'ils sont incapables, cela ne rendrait pas leurs activités plus profitables. Cela ne ferait que leur fournir l'excuse boiteuse de règles maladroites qui ont causé les mécomptes. La seule directive requise va de soi, et n'a pas à être spécialement mentionnée : cherchez le profit.

Les choses sont autres dans l'administration publique, dans la conduite des affaires de gouvernement. Dans ce domaine la liberté de décision des autorités élues et de leurs assistants n'est pas restreinte par des considérations de profits et de pertes. Si leur maître suprême — que ce soit le peuple souverain ou un despote souverain — leur laissait les mains libres, ce serait abdiquer sa propre suprématie en leurs mains. Ces dépositaires de pouvoirs deviendraient des agents qui n'auraient de comptes à

rendre à personne, et leur pouvoir supplanterait celui du peuple ou du despote. Ils feraient ce qui leur plaît, et non ce que leur maître attend d'eux. Pour éviter ce résultat et les soumettre à la volonté de leur maître, il est nécessaire de leur donner des instructions détaillées réglant à tous égards leur gestion des affaires. Alors il devient de leur devoir de traiter toutes choses en observant strictement ces règles et instructions. Leur possibilité d'adapter leurs actes à ce qui leur semble la solution la meilleure à un problème déterminé, est limitée par ces normes. Ce sont des bureaucrates, c'est-à-dire des hommes qui dans chaque cas doivent observer un lot inflexible de règlements.

La gestion bureaucratique est une conduite qui doit se conformer aux règles et instructions détaillées fixées par l'autorité d'un organisme supérieur. C'est la seule alternative à la direction économique pour le profit. La direction guidée par le profit est inapplicable lorsqu'il s'agit d'objectifs qui n'ont pas de valeur marchande, inapplicable également à la conduite sans but lucratif d'affaires qui pourraient fonctionner sur une base de profit. Le premier cas est celui de l'administration d'un appareil social de contrainte et répression ; le second cas est la conduite sans but lucratif d'une institution telle qu'une école, un hôpital, ou un service postal. Chaque fois que le fonctionnement d'un ensemble n'est pas dirigé par le mobile de profit, il doit être dirigé par des règles bureaucratiques.

La conduite bureaucratique des affaires n'est pas, en elle-même, un mal. C'est la seule méthode appropriée à la gestion des affaires concernant la puissance publique, c'est-à-dire l'appareil social de contrainte et répression. De même que le gouvernement est nécessaire, la bureaucratie est — dans ce domaine-là — non moins nécessaire. Où le calcul économique n'est pas faisable, les méthodes bureaucratiques sont indispensables. Un gouvernement socialiste doit les appliquer à toutes les affaires.

Aucune entreprise, quelle que soit sa taille ou sa tâche spécifique, ne peut jamais devenir bureaucratique tant qu'elle est entièrement et uniquement gérée sur la base du profit. Mais aussitôt qu'elle abandonne la recherche du profit et la remplace par ce que l'on appelle le principe de service — c'est-à-dire la prestation de services sans égard au fait que les prix à recevoir en couvrent ou non les coûts — elle doit substituer les méthodes bureaucratiques à celles de la conduite d'entrepreneur[1].

11. Le processus de sélection

La sélection à laquelle procède le marché est effectuée par l'effort combiné de tous les membres de l'économie de marché. Poussé par le désir d'écarter autant que possible les gênes qu'il ressent, chaque individu cherche, d'une part à s'établir dans la position où il peut contribuer au maximum à la meilleure satisfaction de tous les autres, et d'autre part à tirer le meilleur parti des services proposés par tous les autres. Cela revient à dire qu'il essaie de vendre sur le marché le plus cher et à acheter sur le marché le plus bas. La résultante de tous ces efforts n'est pas seulement la structure des prix, mais tout autant la structure sociale, l'attribution de tâches définies aux divers individus. Le marché fait les gens riches ou pauvres, détermine qui dirigera les grandes usines et qui râclera les planchers, fixe combien de gens travailleront aux mines de cuivre et combien dans des orchestres symphoniques. Aucune de ces décisions n'est arrêtée une fois pour toutes ; elles sont révocables quotidiennement. Le processus de sélection ne s'arrête jamais. Il continue à ajuster l'appareil social de

[1] Pour un traitement détaillé des problèmes impliqués, voir Mises, *Bureaucracy*, New Haven, 1944.

production aux changements des demandes et des ressources. Il révise sans cesse ses décisions antérieures et force tout un chacun à subir un réexamen de son cas. Il n'y a point de sécurité, il n'existe aucun droit à conserver une position quelconque acquise dans le passé. Personne n'est exempté de la loi du marché, n'est soustrait à la suprématie des consommateurs.

La propriété des moyens de production n'est pas un privilège, c'est une créance de la société. Capitalistes et propriétaires fonciers sont forcés d'employer leur propriété de façon à servir au mieux les consommateurs. S'ils sont lents et malhabiles dans l'exécution de leurs devoirs, ils sont pénalisés par des pertes. S'ils ne comprennent pas cette leçon et ne réforment pas leur comportement économique, ils perdent leur richesse. Nul investissement n'est sûr pour toujours. Celui qui n'utilise pas ce qu'il possède en servant les consommateurs de la façon la plus efficace est voué à la ruine. II n'y a point de place réservée à qui voudrait profiter de sa fortune dans l'oisiveté et l'incurie. Le propriétaire doit s'occuper de placer ses fonds de telle sorte que le principal et le revenu ne soient pas diminués, à tout le moins.

Aux époques des privilèges de caste et des barrières commerciales, il existait des revenus non dépendants du marché. Princes et seigneurs vivaient aux frais des humbles, esclaves et serfs, qui leur devaient dîmes, corvées et tributs. La possession du sol ne pouvait s'acquérir que par conquête ou par largesse du conquérant. Elle ne pouvait être annulée que par le retrait décidé par le donateur, ou par l'invasion d'un autre conquérant. Même plus tard, lorsque les seigneurs et leurs hommes liges commencèrent à vendre leurs surplus sur le marché, ils ne pouvaient être évincés par la concurrence de gens plus efficaces. La concurrence n'était que très étroitement praticable. L'acquisition de domaines ruraux était réservée à la noblesse, celle de la propriété foncière urbaine aux bourgeois du lieu, celle des fermes aux paysans. La concurrence dans les arts et métiers était limitée par les guildes. Les consommateurs n'étaient pas en mesure de satisfaire leurs besoins au meilleur marché, car la réglementation des prix empêchait les vendeurs de sous-enchérir. Les acheteurs étaient à la merci des fournisseurs. Si les producteurs privilégiés refusaient de recourir aux matériaux les plus adéquats et aux procédés les plus efficaces, les consommateurs étaient contraints de supporter les conséquences de cette obstination et de ce conservatisme.

Le propriétaire foncier qui vit en parfaite autosuffisance sur les fruits de sa propre exploitation est indépendant du marché. Mais l'agriculteur moderne qui achète des machines, des engrais, des semences, du travail et d'autres facteurs de production, et qui vend des produits agricoles, est soumis à la loi du marché. Son revenu dépend des consommateurs, et il doit adapter ses opérations à leurs desiderata.

La fonction sélective du marché opère également à l'égard du travail. Le travailleur est attiré par le genre de travail où il peut compter gagner le plus. Comme dans le cas des facteurs matériels de production, le facteur travail est affecté aussi à ceux d'entre les emplois où il sert le mieux les consommateurs. Il y a constamment tendance à ne pas gaspiller la moindre quantité de travail pour satisfaire une demande moins urgente quand de plus urgentes sont encore insatisfaites. Comme toutes les autres couches de la société, le travailleur est assujetti à la souveraineté des consommateurs. S'il n'obéit pas, il est pénalisé par une baisse de ses gains.

La sélection du marché n'établit pas des ordres sociaux, des castes, ni des classes au sens marxiste. Entrepreneurs et promoteurs ne forment pas non plus une classe sociale intégrée. Tout individu est libre de devenir promoteur s'il se fie à sa propre capacité de prévoir les situations à venir du marché, mieux que ses concitoyens, et si ses essais d'opérer à ses risques et périls, sous sa propre responsabilité, trouvent

l'approbation des consommateurs. On rejoint les rangs des créateurs d'entreprises en allant spontanément de l'avant, et en acceptant ainsi l'épreuve à laquelle le marché soumet, sans acception de personnes, quiconque veut devenir créateur d'entreprise ou demeurer dans cette position éminente. Tout le monde a la faculté de tenter sa chance. Un nouveau venu ne doit attendre d'invite ni d'encouragement de qui que ce soit. Il doit foncer pour son propre compte et savoir par lui-même comment il se procurera les moyens nécessaires.

Il a été affirmé bien des fois que, dans les conditions d'un capitalisme « tardif » ou « mûr », il n'est plus possible pour des gens sans le sou de gravir l'échelle de la richesse et de parvenir à la position d'entrepreneur. L'on n'a jamais tenté de démontrer cette thèse. Depuis qu'elle a été avancée pour la première fois, la composition du groupe des capitalistes et de celui des entrepreneurs a changé considérablement. Une grande partie des entrepreneurs d'alors et de leurs héritiers ont été éliminés, et d'autres, des nouveaux venus, ont pris leur place. Il est vrai, toutefois, que, dans les dernières années, des institutions ont été intentionnellement développées qui, si on ne les abolit bientôt, rendront impossible le fonctionnement du marché dans tous ses aspects.

Le point de vue sous lequel les consommateurs choisissent les capitaines de l'industrie et du négoce est exclusivement celui de leur aptitude à adapter la production aux besoins des consommateurs. Ils ne se soucient d'aucun autre caractère ou mérite. D'un fabricant de chaussures, ils attendent qu'il fasse des souliers de bonne qualité et au meilleur prix. Leur intention n'est pas de confier la direction du métier de chausseur à des garçons aimables et d'aspect agréable, à des gens ayant de belles manières mondaines, ayant des dons artistiques, des goûts scientifiques, ou n'importe quelle autre vertu ou aptitude. Un homme d'affaires qui réussit peut fréquemment être dépourvu des talents dont l'exercice contribue au succès personnel d'un individu dans d'autres domaines de l'existence.

Il est très courant, de nos jours, d'estimer fort peu les capitalistes et entrepreneurs. Tel ou tel affecte de tenir en mépris ceux qui sont plus prospères que lui. Ces gens-là, dit-il, sont plus riches simplement parce qu'ils sont moins scrupuleux que lui. S'il n'en était retenu par le respect qu'il porte aux lois de la moralité et de la correction, il aurait autant de succès qu'eux. Ainsi bien des gens se parent de l'auréole de la satisfaction de soi et de la bonne conscience du Pharisien.

Il est assurément exact que, dans les situations créées par l'interventionnisme, bien des gens s'enrichissent par le trafic d'influence et la corruption. Dans plusieurs pays, l'interventionnisme a sapé la suprématie du marché à un point tel qu'il est plus avantageux pour un homme d'affaires de compter sur l'appui des gens au pouvoir que sur le meilleur service des besoins de consommateurs. Mais ce n'est pas cela que veulent dire les critiques populaires de la richesse d'autrui. Ils soutiennent que les méthodes par lesquelles la richesse s'acquiert dans une économie de pur marché sont blâmables d'un point de vue moral.

Contre de telles affirmations, il est nécessaire de souligner que, pourvu que le fonctionnement du marché ne soit pas saboté par l'intervention des gouvernements ou d'autres facteurs de contrainte, la réussite en affaires est la preuve de services rendus aux consommateurs. L'homme pauvre n'est pas forcément inférieur à l'homme d'affaires prospère à d'autres égards ; il peut parfois être éminent dans des réalisations scientifiques, littéraires, artistiques, ou par son influence civique. Mais dans le système social de production, il est inférieur. Le créateur génial peut avoir raison de dédaigner le succès commercial ; il est possible qu'il eût été heureux en affaires s'il n'avait préféré d'autres choses. Mais les employés et les ouvriers qui se targuent d'une supériorité morale s'illusionnent eux-mêmes, et trouvent consolation

dans cette illusion. Ils n'admettent pas qu'ils ont été mis à l'épreuve par leurs concitoyens, les consommateurs, et qu'ils ont été jugés insuffisants.

Il est souvent affirmé que l'échec de l'homme pauvre dans la concurrence du marché est causé par son manque d'instruction. L'on dit que l'égalité des chances ne peut être assurée que si l'on rend l'enseignement à tous les degrés accessible à tout le monde. C'est une tendance générale à notre époque de ramener toutes les différences entre les divers individus, à leur éducation ; et de nier qu'il existe des inégalités innées, quant à l'intellect, quant à la force de volonté et au caractère. En général, l'on ne se rend pas compte que l'éducation ne peut jamais être que l'endoctrinement de théories et d'idées déjà développées. L'enseignement, quelque avantage qu'il confère, est transmission de doctrines et de valeurs traditionnelles ; il est par nécessité conservateur. Il produit imitation et routine, non pas perfectionnement et progrès. Les innovateurs et les créateurs de génie ne s'élèvent pas dans des écoles. Ce sont précisément les hommes qui remettent en question ce que l'école leur a appris.

Pour réussir dans la vie économique, un homme n'a pas besoin d'avoir un diplôme d'une école d'administration des affaires. Ces écoles forment des subalternes pour des emplois de routine. Elles ne forment certainement pas des entrepreneurs. Un entrepreneur ne peut recevoir un entraînement. Un homme devient entrepreneur en saisissant une occasion et en comblant un vide. Il n'est pas besoin d'une formation spéciale pour faire preuve ainsi d'un jugement pénétrant, de prévoyance et d'énergie. Les entrepreneurs les plus efficaces ont souvent été des ignorants, si on se rapporte aux critères scolastiques du corps enseignant. Mais ils étaient à la hauteur de leur fonction sociale, qui est d'adapter la production aux demandes les plus urgentes. C'est en raison de ce mérite que les consommateurs les ont choisis pour guider la vie économique.

12. L'individu et le marché

Il est courant de parler, en métaphores, des forces automatiques et anonymes faisant marcher le « mécanisme » du marché. En se servant de ces métaphores, les gens sont enclins à méconnaître le fait que les seuls facteurs qui dirigent le marché et la détermination des prix sont des actes intentionnels de personnes humaines. Il n'y a point automatisme ; il y a seulement des hommes qui tendent à des fins de leur choix, consciemment et délibérément. Il n'y a pas de mystérieuses forces mécaniques ; il n'y a que de la volonté humaine d'écarter une gêne. Il n'y a pas d'anonymat ; il y a vous et moi, et Pierre, Jacques et les autres. Et chacun de nous est à la fois un producteur et un consommateur.

Le marché est un organisme social ; il est l'organisme social primordial. Les phénomènes du marché sont des phénomènes sociaux. Ce sont les résultantes de la contribution active de chaque individu. Mais les phénomènes sont différents de chacune de ces contributions. Ils apparaissent à l'individu comme quelque chose de donné, à quoi lui-même ne peut rien changer. Il ne voit pas toujours que lui-même est une partie, bien qu'une petite partie, du complexe d'éléments qui façonnent chaque aspect momentané du marché. Parce qu'il ne tient pas compte de cette réalité, il est à l'aise, en critiquant les phénomènes de marché, pour condamner chez ses semblables une conduite qu'il estime tout à fait correcte quand il s'agit de lui-même. Il reproche au marché son insensibilité, son manque total de considération pour les cas personnels ; il demande qu'un contrôle social du marché aboutisse à « l'humaniser ». Il réclame d'un côté des mesures pour protéger le consommateur contre les producteurs. Mais de l'autre côté il insiste encore plus passionnément sur la nécessité de

le protéger lui-même en tant que producteur, contre les consommateurs. Le résultat de ces demandes contradictoires apparaît dans les méthodes d'immixtion gouvernementales, dont les exemples les plus notoires furent la *Sozialpolitik* de l'Allemagne impériale, et le *New Deal* américain.

C'est un argument ancien mais fallacieux de dire qu'une tâche légitime du gouvernement civil est de protéger les producteurs moins efficaces contre ceux qui le sont davantage. L'on réclame une « politique des producteurs », en la distinguant d'une « politique des consommateurs ». Tout en répétant avec flamme le truisme que le seul objectif de la production consiste à fournir d'amples approvisionnements à la consommation, des gens soulignent avec autant d'éloquence que les producteurs, étant « industrieux », méritent d'être protégés contre les consommateurs « oisifs ».

Or, producteurs et consommateurs sont identiques. Production et consommation sont des phases différentes de l'action. La catallactique concrétise ces différences en parlant de producteurs et de consommateurs. Mais en réalité ce sont les mêmes gens. Il est évidemment possible de protéger un producteur peu efficace contre la concurrence de collègues plus efficaces. Un tel privilège confère à celui qui en jouit les avantages que le marché ne fournit qu'à ceux qui parviennent le mieux à satisfaire les désirs des consommateurs. Mais c'est nécessairement au détriment de la satisfaction des consommateurs. S'il n'y a qu'un producteur de privilégié, ou un petit groupe, les bénéficiaires jouissent d'un avantage aux dépens du reste des gens. Mais si tous les producteurs sont privilégiés au même degré, chacun perd en qualité de consommateur autant qu'il gagne en qualité de producteur. De plus, tous sont lésés parce que le volume de la production baisse lorsque les hommes les plus efficaces sont empêchés d'employer leur talent dans le domaine même où ils pourraient rendre les meilleurs services aux consommateurs.

Si un consommateur estime utile ou juste de payer un prix plus élevé pour des céréales produites dans le pays que pour des céréales importées de l'étranger, ou pour des articles fabriqués dans des établissements gérés par des PME, ou qui emploient des travailleurs syndiqués, que pour les articles d'autre provenance, il est libre de le faire. Il lui suffirait de s'assurer que les articles proposés en vente remplissent les conditions auxquelles il est disposé à consentir un prix plus élevé. Des lois interdisant la contrefaçon des marques d'origine et marques de fabrique atteindraient l'objectif visé par les droits de douane, la législation du travail ou les privilèges concédés aux petites entreprises. Mais il ne fait aucun doute que les consommateurs ne comptent pas agir de la sorte. Le fait qu'une marchandise est étiquetée comme d'importation ne nuit pas à ses possibilités de vente si elle est meilleure ou moins chère, ou les deux. En règle générale, les acheteurs désirent acheter au prix le plus bas possible sans égard à la provenance de l'article ni à telle ou telle caractéristique des producteurs.

La racine psychologique de la politique en faveur des producteurs, telle qu'on la pratique de nos jours dans tous les coins du monde, doit être vue dans des doctrines économiques frelatées. Ces doctrines nient sans plus que les privilèges conférés à des producteurs moins efficients soient un fardeau pour les consommateurs. Leurs avocats affirment que de telles mesures ne pénalisent que les gens contre lesquels joue la discrimination. Lorsqu'on les presse davantage et qu'ils sont forcés d'admettre que les consommateurs sont lésés aussi, ils soutiennent que les pertes des consommateurs sont plus que compensées par le surcroît de revenus monétaires que les mesures en question provoqueront certainement.

Ainsi, dans les pays d'Europe où l'activité industrielle prédomine, les protectionnistes s'empressèrent d'abord de déclarer que les droits de douane sur les produits agricoles ne portent atteinte qu'aux intérêts des paysans des nations où l'agriculture

est l'activité dominante, et aux intérêts des marchands de grains. Il est certain que ces intérêts-là sont lésés aussi. Mais il n'est pas moins certain que les consommateurs du pays qui adopte un tarif protectionniste sont perdants. Ils doivent payer plus cher leur nourriture. Bien entendu, le protectionniste réplique qu'il ne s'agit pas d'un fardeau ; car, argumente-t-il, ce que le consommateur national paie en plus augmente le revenu des agriculteurs nationaux et leur pouvoir d'achat ; ils dépenseront tout le surplus reçu pour acheter davantage de produits manufacturés par les secteurs non agricoles de la population. Ce paralogisme peut aisément être réfuté en citant l'anecdote bien connue de l'homme qui demande à l'aubergiste de lui faire don de 10 $; l'aubergiste n'y perdra rien puisque le quémandeur lui promet de dépenser toute la somme dans son auberge. Quoi qu'il en soit, la pseudo justification du protectionnisme s'est installée dans l'opinion publique, et cela seul explique la popularité des mesures qui s'en inspirent. Bien des gens ne se rendent simplement pas compte de ce que le seul effet de la protection est de détourner la production des endroits où elle produirait davantage par unité de capital et de travail dépensée, vers des endroits où elle produit moins. La protection rend les gens plus pauvres, et non pas plus prospères.

L'ultime fondement du protectionnisme moderne, et de l'effort de chaque pays pour s'assurer l'autarcie économique, doit être localisé dans cette croyance erronée qu'ils sont les meilleurs moyens pour que chaque citoyen ou au moins l'immense majorité des citoyens soient plus riches. Le terme de richesse, dans ce contexte, signifie un accroissement du revenu réel de l'individu et une amélioration de son niveau de vie. Il est vrai que la politique d'isolement économique national est un corollaire nécessaire des efforts pour intervenir dans les affaires privées, qu'elle est un effet des tendances belliqueuses tout autant qu'un des principaux facteurs attisant ces tendances. Mais le fait demeure qu'il n'aurait jamais été possible de faire admettre l'idée du protectionnisme aux électeurs, si l'on n'avait su les convaincre que la protection non seulement ne nuit pas à leur niveau de vie, mais l'augmente considérablement.

Il est important de souligner ce fait, parce qu'il fait entièrement justice d'un mythe qu'ont propagé de nombreux livres populaires. D'après ces constructions fantaisistes, l'homme contemporain n'est plus désormais motivé par le désir d'améliorer son bien-être matériel et de voir monter son niveau de vie. Les économistes ont beau dire le contraire, ils se trompent. L'homme moderne donne la priorité à des choses non économiques ou « irrationnelles », et il est prêt à renoncer à l'amélioration matérielle chaque fois que pour l'obtenir il faudrait renoncer à ces aspirations « idéales ». C'est une lourde erreur, répandue surtout parmi les économistes et les hommes d'affaires, que d'interpréter les événements de notre temps d'un point de vue « économique », et de critiquer les idéologies en vogue en s'attachant à de prétendues erreurs économiques qu'elles impliqueraient. Les gens aspirent à d'autres choses qu'une bonne vie.

On pourrait difficilement se tromper de façon plus grossière en interprétant l'histoire de notre époque. Nos contemporains sont mus par un zèle fanatique quand il s'agit d'obtenir plus de facilités d'existence, et par un appétit illimité de profiter de la vie. Un phénomène social caractéristique de notre temps est le groupe de pression, où les gens se liguent pour promouvoir leur propre bien-être matériel en employant tous les moyens, légaux ou illégaux, pacifiques ou violents. Pour le groupe de pression rien ne compte que l'augmentation du revenu réel de ses membres. Il ne se soucie d'aucun autre aspect de la vie. Peu lui importe que la réalisation de son programme heurte ou non les intérêts vitaux des autres hommes, qu'ils soient de leur propre nation ou région, ou de tout le reste du monde. Mais, bien entendu, tout groupe de

pression s'efforce tant qu'il peut de justifier ses exigences en les présentant comme bienfaisantes pour le public en général ; il stigmatise ceux qui le critiquent, comme d'abjects voyous, des idiots et des traîtres. Dans la poursuite de ses objectifs, le groupe de pression fait preuve d'une ardeur quasi religieuse.

Sans aucune exception, tous les partis politiques promettent à leurs partisans un revenu réel plus élevé. Il n'y a pas de différence sous cet aspect, entre nationalistes et internationalistes, ni entre les adeptes de l'économie de marché et les avocats du socialisme ou de l'interventionnisme. Si un parti demande à ses adhérents de faire des sacrifices à sa cause, il explique toujours que ces sacrifices sont des moyens temporaires nécessaires à la réalisation de l'objectif ultime, à savoir l'amélioration du bien-être matériel de ses membres. Chaque parti considère comme un complot tortueux dirigé contre son prestige et son avenir, si quelqu'un se risque à mettre en question l'efficacité de ses projets pour rendre plus prospères les membres du groupe. Chaque parti éprouve une haine mortelle envers les économistes qui entreprennent une telle critique.

Toutes les variétés de politiques en faveur des producteurs se plaident sur la base de leur prétendue efficacité pour relever le niveau de vie des membres du parti. Protectionnisme et autosuffisance économique, pressions syndicalistes morales et matérielles, législation du travail, taux planchers des salaires, dépenses publiques, expansion du crédit, subventions, et autres artifices sont toujours recommandés par leurs apologistes comme étant le meilleur ou le seul moyen d'accroître le revenu réel des électeurs dont ils recherchent les votes. Tout homme d'État ou politicien contemporain dit invariablement à ses électeurs : mon programme vous apportera autant d'aisance que les situations en permettent, tandis que le programme de mes adversaires vous apportera gêne et misère.

Il est vrai que quelques intellectuels retirés dans leurs cercles ésotériques parlent un autre langage. Ils proclament la priorité de ce qu'ils appellent les valeurs absolues éternelles, et ils affectent dans leurs déclamations — mais non dans leur conduite personnelle — le dédain des choses mondaines et transitoires. Mais le public ignore ces déclarations. Le but principal de l'action politique est, présentement, d'assurer le plus grand bien-être matériel aux membres du groupe de pression considéré. Le seul moyen de réussir qu'ait un chef politique consiste à ancrer dans l'esprit des gens la conviction que son programme est le meilleur pour atteindre ce but-là.

La tare des politiques en faveur des producteurs consiste en ce qu'elles reposent sur une conception fausse de l'économie.

Quelqu'un de disposé à céder à la mode qui explique les choses humaines en termes de psychopathologie peut être tenté de dire que l'homme moderne, lorsqu'il oppose l'une à l'autre une politique pour les producteurs et une politique pour les consommateurs, est victime d'une espèce de schizophrénie : il ne parvient pas à se rendre compte qu'il est une personne indivise et indivisible, en un mot un individu, et comme tel tout autant un consommateur qu'un producteur. L'unité de sa conscience de lui-même éclate en deux parties, son esprit est intérieurement divisé contre lui-même. Mais il importe peu que nous adoptions ou non cette façon de décrire le fait que la conception économique d'où découlent ces politiques est erronée. Nous n'avons pas à chercher la source pathologique d'où une erreur peut dériver, nous devons examiner l'erreur même et ses racines logiques. Démasquer l'erreur par le raisonnement méthodique, voilà le fait primordial. Si une affirmation n'était pas d'abord prouvée logiquement fausse, la psychopathologie ne serait pas en mesure de qualifier de pathologique l'état d'esprit d'où cette affirmation dérive. Si un homme s'imagine être le roi du Siam, la première chose que le psychiatre doit vérifier est s'il

est ou n'est pas, réellement, ce qu'il croit être. C'est seulement quand la réponse est négative que l'homme peut être considéré comme fou.

Il est vrai que la plupart de nos contemporains sont prisonniers d'une interprétation fautive de la connexion producteur — consommateur. En achetant ils se comportent comme s'ils n'étaient liés au marché qu'en tant qu'acheteurs ; et vice versa, lorsqu'ils vendent. Comme acheteurs, ils préconisent de sévères mesures pour les protéger contre les vendeurs, et comme vendeurs ils préconisent des mesures non moins strictes envers les acheteurs. Mais cette conduite anti-sociale, qui ébranle les bases mêmes de la coopération sociale, n'est pas la conséquence d'un état d'esprit pathologique. C'est le produit d'une étroitesse de vision, par laquelle on échoue à comprendre le fonctionnement de l'économie de marché, et à prévoir les effets éloignés de ses propres actions.

Il est loisible d'affirmer que l'immense majorité de nos contemporains est, mentalement et intellectuellement, mal ajustée à l'existence en économie de marché, bien que ces gens et leurs ancêtres aient, sans s'en rendre compte, créé cette société par leurs actions. Mais ce mal — ajustement ne consiste en rien autre qu'à manquer de reconnaître pour fausses les conceptions qui le sont.

13. Publicité commerciale

Le consommateur n'est pas omniscient. Il ne sait pas où il peut obtenir au meilleur prix ce qu'il cherche. Très souvent il ne sait même pas quelle sorte de marchandise ou de service est apte à écarter le plus efficacement la gêne particulière qu'il veut faire disparaître. Au mieux, lui est familière la physionomie du marché dans le passé immédiat, et il peut faire son plan sur la base de cette connaissance. C'est la tâche de la publicité commerciale que de lui fournir de l'information sur la situation effective du marché.

La publicité commerciale doit encombrer la vue, clamer son message sans retenue. C'est son but que d'attirer l'attention des gens à l'esprit lent, d'éveiller les désirs latents, de persuader aux gens de remplacer par du nouveau les routines traditionnelles auxquelles on tient par inertie. Afin d'être efficace, la publicité doit s'ajuster à la mentalité des gens qu'elle courtise ; elle doit se plier à leurs goûts et parler leur langage. Si la publicité est criarde, tapageuse, vulgaire, si elle jette de la poudre aux yeux, c'est que le public ne réagit pas à des suggestions polies. C'est le mauvais goût du public qui force les annonceurs à faire des campagnes de publicité de mauvais goût. L'art de la publicité est devenu une branche de la psychologie appliquée, une discipline sœur de la pédagogie.

Comme tout ce qui tend à plaire aux masses, la publicité répugne aux gens de tact. Cette répugnance influe sur la façon de juger la pratique publicitaire. La réclame et toutes les méthodes de la promotion commerciale sont condamnées comme l'une des plus choquantes excroissances de la concurrence illimitée. Cela devrait être interdit. Les consommateurs devraient être instruits par des experts impartiaux ; les écoles, la presse « non partisane », et les coopératives devraient remplir cette fonction.

Limiter le droit des hommes d'affaires à recourir à la publicité pour faire connaître leur produit serait restreindre la liberté des consommateurs, de dépenser leur revenu selon leurs besoins et désirs propres. Cela les empêcherait d'apprendre autant qu'ils le peuvent et le désirent, quant à l'état du marché et à des détails qu'ils peuvent considérer comme importants pour choisir ce qu'il faut acheter ou ne pas acheter. Ils ne seraient plus en mesure de décider sur la base de l'opinion qu'eux-mêmes se formaient à propos de tout le bien que le vendeur dit de son article ; ils seraient forcés

de suivre les recommandations d'autres personnes. Il n'est pas invraisemblable que ces mentors leur épargneraient certaines méprises. Mais en tant que consommateurs les individus seraient soumis à la tutelle de gardiens. Si la publicité n'est pas restreinte, les consommateurs sont pour ainsi dire dans la situation d'un jury qui s'informe de l'affaire en écoutant les témoins et en examinant directement tous les autres éléments de preuve. Si la publicité n'est pas libre, ils sont dans la position d'un jury auquel un fonctionnaire fait un rapport sur le résultat de son propre examen des éléments de preuve.

Une idée fausse largement répandue est qu'une publicité habile peut persuader les acheteurs d'acheter tout ce que l'annonceur désire qu'ils achètent. Le consommateur, selon cette légende, est tout bonnement désarmé devant la publicité « à haute pression ». Si cela était vrai, le succès ou l'échec en affaires dépendrait seulement de la façon dont est faite la publicité. Pourtant personne ne croit qu'à force de publicité, de quelque nature qu'elle soit, les fabricants de chandelles eussent pu conserver le terrain contre l'ampoule électrique, les cochers contre les autos, la plume d'oie contre la plume d'acier et plus tard contre le porte-plume réservoir. Or quiconque admet cela, admet implicitement que la qualité de l'article recommandé par la publicité joue un rôle décisif dans le succès d'une campagne de publicité. Donc il n'y a pas de raison de soutenir que la publicité soit une façon de duper un public crédule.

Il est assurément possible pour un annonceur d'amener quelqu'un à essayer un article, que l'acheteur n'aurait pas pris s'il eût connu d'avance ses qualités réelles. Mais aussi longtemps que la publicité est accessible à toutes les firmes concurrentes, l'article qui est le meilleur du point de vue des desiderata des consommateurs finira par l'emporter sur un article moins approprié, quelles que soient les méthodes de publicité employées. Les ficelles et artifices publicitaires sont à la disposition du vendeur du meilleur produit, non moins que du vendeur du produit médiocre. Mais seul le premier a l'avantage que fournit la qualité meilleure de l'article.

Les effets de la publicité dépensée sur des articles sont déterminés par le fait qu'en règle générale l'acheteur est en mesure de se former une opinion correcte sur l'utilité de l'article acheté. La ménagère qui a essayé une marque particulière de savon ou de conserves alimentaires apprend par l'expérience s'il lui est bon d'acheter et de consommer désormais cet article. Par conséquent, la publicité n'est rentable pour l'annonceur que si l'examen du premier échantillon n'a pas pour résultat le refus, par le consommateur, d'en acheter davantage. Les hommes d'affaires sont d'accord là-dessus : c'est gaspiller de l'argent que de faire de la publicité pour autre chose que de bons produits.

Il en va tout autrement dans les domaines où l'expérimentation ne peut nous éclairer en rien. Les affirmations de propagandes religieuses, métaphysiques ou politiques ne peuvent être ni vérifiées ni démenties par l'expérience. Touchant la vie dans l'au-delà et l'absolu, l'homme n'a aucune possibilité d'expérience dans la vie d'ici-bas. En matière politique, l'expérience est toujours celle de phénomènes complexes, ouverte par conséquent à des interprétations diverses ; le seul critère applicable aux théories politiques est le raisonnement aprioriste. Ainsi la propagande politique et la publicité économique sont des choses différentes dans leur essence, bien qu'elles recourent souvent aux mêmes méthodes techniques.

Il y a bien des maux pour lesquels la technologie ni la thérapeutique contemporaines n'ont de remède. Il y a des maladies incurables et il y a des malformations irréparables. C'est un fait déplorable que certaines gens essaient d'exploiter leurs semblables souffrants, en leur offrant des médecines de charlatan. De telles escroqueries ne rajeunissent pas les vieillards ni ne rendent jolies des filles laides. Elles ne

font que soulever des espoirs. Ce ne serait pas endommager le fonctionnement du marché que d'user de la puissance publique pour prohiber ce genre de publicité, dont la véracité ne peut être établie par la méthode expérimentale des sciences naturelles. Seulement, si l'on consent à ce que le gouvernement dispose d'un tel pouvoir, il serait illogique de s'opposer aux demandes de soumettre au même contrôle les affirmations des églises et des sectes. La liberté est indivisible. Dès que l'on commence à la restreindre, l'on s'engage sur une pente où il est difficile de s'arrêter. Si l'on confère au gouvernement la mission de faire prévaloir la véracité en matière de parfums et de pâtes dentifrices, l'on ne peut lui contester le droit de veiller à la vérité dans les questions plus importantes de religion, de philosophie et d'idéologie sociale.

L'idée que la publicité commerciale puisse forcer les consommateurs à se plier à la volonté des annonceurs est fausse. Aucune publicité ne peut parvenir à faire supplanter de bons articles par d'autres plus chers et de moindre qualité.

Ce que coûte une publicité constitue, du point de vue de l'annonceur, une composante parmi les autres du coût total de production. Un chef d'entreprise dépense de l'argent en publicité, dans la seule mesure où il escompte que le supplément de ventes qui en résultera produira une augmentation des rentrées nettes au bout du compte. Sous ce rapport il n'y a aucune différence entre le coût de la publicité et les autres coûts de production. L'on a essayé d'introduire une distinction entre les coûts de production et les coûts de commercialisation. L'on a dit en ce sens que, lorsqu'on augmente les dépenses pour la production, l'on augmente l'offre ; tandis que lorsqu'on augmente les dépenses de commercialisation (y compris les frais de publicité), l'on augmente la demande[1]. C'est une erreur. Tous les coûts de production sont engagés dans l'intention d'accroître la demande. Si le fabricant de bonbons emploie des ingrédients de meilleure qualité, son but est d'accroître la demande exactement comme lorsqu'il choisit un emballage plus séduisant, lorsqu'il agence ses magasins de façon plus accueillante, et lorsqu'il dépense davantage en annonces publicitaires. Lorsqu'on augmente les coûts unitaires de production, l'idée est toujours d'intensifier la demande. Si un homme d'affaires veut augmenter l'offre disponible, il lui faut augmenter le coût total de production, ce qui aboutit fréquemment à diminuer le coût unitaire de production.

14. La Volkswirtschaft

L'économie de marché, en tant que telle, n'a pas égard aux frontières politiques. Son champ est le monde.

Le terme *Volkswirtschaft* a été longtemps employé par les partisans de l'omnipotence gouvernementale, en Allemagne. Ce n'est que beaucoup plus tard que les Anglais et les Français ont commencé à parler de *British economy* et de *l'économie française* en tant que distincte des économies d'autres nations. Mais ni le langage britannique ni le langage français n'ont produit d'équivalents du terme *Volkswirtschaft*. Avec la tendance moderne à la planification nationale et à l'autarcie nationale, la doctrine impliquée dans ce mot allemand est devenue populaire partout. Néanmoins, seul le langage allemand peut exprimer en un seul mot toutes les idées impliquées.

La *Volkswirtschaft* est, pour une nation souveraine, l'ensemble complexe de toutes les activités économiques, ensemble dirigé et contrôlé par le gouvernement. C'est le socialisme réalisé à l'intérieur des frontières politiques de chaque pays. En employant ce terme, les gens ont parfaitement conscience du fait que la situation réelle n'est pas

[1] Voir Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Mass., 1935, pp. 123 et suiv.

conforme à l'état de choses qu'ils estiment le seul désirable et adéquat. Mais ils jugent tout ce qui se passe dans une économie de marché, en se plaçant au point de vue de leur idéal. Ils tiennent pour certain qu'il y a une opposition insurmontable entre les intérêts de l'économie nationale et ceux des égoïstes individus avides de faire des profits. Ils n'hésitent pas à assigner la priorité aux intérêts de l'économie nationale, par rapport aux intérêts des individus. Le citoyen loyal devrait toujours placer les *intérêts économiques de la nation* au-dessus de ses propres intérêts égoïstes. Il devrait agir de son plein gré comme s'il était un agent du gouvernement exécutant ses ordres. *Gemeinnutz geht vor Eigennutz* (le bien de la nation passe avant l'intérêt personnel), tel était le principe fondamental de la gestion économique selon les nazis. Mais comme les gens sont trop obtus et trop tarés pour se conformer à cette règle, il incombe au gouvernement d'en imposer l'application. Les princes germaniques des XV^e^ et XVII^e^ siècles, notamment parmi eux les Hohenzollern Électeurs de Brandebourg et rois de Prusse, furent exactement à la hauteur de cette tâche. Au XIX^e^ siècle, même en Allemagne les idéologies libérales importées d'Occident supplantèrent les politiques, naturelles et qui avaient fait leurs preuves, du nationalisme et du socialisme. Néanmoins, la *Sozialpolitik* de Bismarck et de ses successeurs, puis le nazisme, les ont restaurées.

Les intérêts de l'économie nationale sont considérés comme implacablement opposés, non seulement à ceux des individus, mais tout autant à ceux de l'économie nationale des autres pays quels qu'ils soient. La situation la plus désirable pour l'économie nationale est l'autosuffisance économique complète. Une nation qui dépend si peu que ce soit d'importations étrangères n'a pas son indépendance économique ; sa souveraineté n'est que de façade. C'est pourquoi un peuple qui ne peut produire chez lui tout ce dont il a besoin est obligé de conquérir tous les territoires requis. Pour être réellement souverain et indépendant, un peuple doit avoir un *Lebensraum*, un espace vital territorial si étendu et riche en ressources naturelles qu'il puisse vivre en autarcie avec un niveau de vie non inférieur à celui d'aucune autre nation.

Ainsi l'idée de *Volkswirtschaft* est le déni le plus radical de tous les principes de l'économie de marché. Ce fut l'idée qui guida, plus ou moins, les politiques économiques de toutes les nations dans les dernières décennies. Ce fut la poursuite de cette idée qui provoqua les épouvantables guerres de notre siècle, et qui pourrait en allumer de plus néfastes encore à l'avenir.

Dès les premiers débuts de l'Histoire humaine, les deux principes opposés de l'économie de marché et de l'économie nationale se sont affrontés. Le gouvernement, c'est-à-dire un appareil social de répression et de contrainte, est une condition nécessaire au fonctionnement de la coopération pacifique. L'économie de marché ne peut se dispenser d'une force de police qui sauvegarde son déroulement normal, grâce à la menace ou à l'emploi de la violence contre les briseurs de paix. Mais les indispensables administrateurs de ce pouvoir et leurs satellites armés sont toujours tentés de se servir de leurs armes pour établir leur propre domination totalitaire. Pour les ambitieux, monarques ou chefs suprêmes des forces armées, la seule existence d'une sphère où les existences individuelles ne sont pas soumises à leur direction, constitue un défi. Princes, gouvernants et généraux ne sont jamais spontanément libéraux. Ils ne le deviennent que lorsque les citoyens les y obligent.

Les problèmes posés par les entreprises des socialistes et des interventionnistes seront traités dans des parties ultérieures de ce livre. Ici nous avons seulement à répondre à la question que voici : y a-t-il dans l'idée de *Volkswirtschaft* des traits essentiels qui soient compatibles avec l'économie de marché. Car les protagonistes de

cette idée ne considèrent pas leur plan comme un simple schéma pour la construction d'un ordre social futur. Ils affirment avec insistance que même dans le système d'économie de marché — qui bien entendu, est à leurs yeux le fruit pourri et pernicieux de politiques contre nature — les économies nationales des divers pays sont autant d'unités intégrées irréconciliablement opposées chacune à chacune. Dans leur façon de voir, ce qui sépare une économie nationale de toutes les autres n'est pas, comme les économistes voudraient le faire croire, simplement les institutions politiques. Ce ne sont pas les entraves au commerce et aux migrations, établies par des immixtions du pouvoir dans l'économie, ni les différences de législation, ni la protection assurée aux individus par les tribunaux et cours, qui font apparaître la distinction entre le commerce intérieur et le commerce extérieur. Cette diversité, disent-ils, est au contraire le résultat nécessaire de la nature même des choses, d'un facteur inextricable ; elle ne peut être écartée par aucune idéologie, elle produit ses effets, qu'en tiennent compte ou non les lois, les administrateurs et les juges. Ainsi, à leurs yeux, la *Volkswirtschaft* apparaît comme une réalité donnée par la nature, alors que la *Weltwirtschaft*, l'économie mondiale, la société humaine œcuménique, embrassant le monde entier, n'est qu'un fantôme imaginé par une doctrine perverse, un complot fomenté pour détruire la civilisation.

La vérité est que les individus agissant en leur qualité de producteurs et d'acheteurs ne font pas de distinction entre le marché domestique et le marché étranger. Ils font une différence entre le commerce local et les transactions avec des endroits plus éloignés dans la mesure où les coûts de transport jouent un rôle. Si des interventions gouvernementales, telles que des droits de douane, rendent les transactions internationales plus coûteuses, ils prennent ce fait en considération de la même façon qu'ils feraient des frais de transport. Un droit sur le caviar n'a pas d'autre effet que n'aurait une hausse des prix de transport. Une interdiction rigide d'importer du caviar produit un état de choses non différent de celui qui s'établirait si le caviar ne pouvait supporter le transport sans une détérioration essentielle de sa qualité.

Il n'y a jamais eu dans l'histoire de l'Occident quoi que ce soit qui puisse s'appeler une autarcie régionale ou nationale. Il y eut, nous pouvons en convenir, une période où la division du travail ne s'étendait pas au-delà des membres d'un foyer familial. Il y avait autarcie dans les familles et tribus qui ne pratiquaient pas les échanges interpersonnels. Mais aussitôt que l'échange interpersonnel apparut, il traversa les frontières des communautés politiques. Le troc entre habitants de régions plus éloignées les unes des autres, entre membres de diverses tribus, villages et communautés politiques a précédé la pratique du troc entre voisins. Ce que les gens voulaient acquérir, au début, par le troc ou le commerce, c'étaient des choses qu'ils ne pouvaient pas produire eux-mêmes à partir de leurs propres ressources. Du sel, d'autres minéraux et métaux dont les gisements sont inégalement répartis à la surface du monde, des céréales que l'on ne pouvait faire pousser sur le sol domestique, des objets que seuls les habitants de certaines régions étaient capables de fabriquer, furent les premiers objets de commerce. Le négoce a débuté comme international. C'est plus tard seulement que l'échange domestique s'est développé entre voisins. Les premières brèches qui furent ouvertes dans l'économie fermée familiale par l'échange interpersonnel le furent par les produits de régions éloignées. Aucun consommateur ne se souciait pour lui-même de savoir si le sel et les métaux qu'il achetait étaient d'origine « intérieure » ou « étrangère ». S'il en avait été autrement, les gouvernements n'auraient eu aucun motif d'intervenir par des tarifs douaniers et autres barrières au commerce extérieur.

Mais même si un gouvernement parvient à rendre insurmontables les barrières séparant son marché intérieur des marchés extérieurs, au point d'établir ainsi une parfaite autarcie nationale, il ne crée pas pour autant une *Volkswirtschaft*. Une économie de marché qui est parfaitement autarcique reste cependant une économie de marché ; elle forme un système catallactique clos et isolé. Le fait que les citoyens sont privés des avantages qu'ils tiraient de la division internationale du travail est, simplement, une donnée de leur situation économique. C'est seulement si une nation ainsi isolée devient carrément socialiste qu'elle convertit en économie nationale son économie de marché.

Fascinés par la propagande néo-mercantiliste, les gens emploient des idiomes qui contredisent les principes qu'eux-mêmes appliquent pour guider leur comportement, et toutes les caractéristiques de l'ordre social dans lequel ils vivent. Il y a longtemps, les Britanniques se mirent à appeler les usines et fermes situées en Grande-Bretagne — et même celles situées dans les dominions, aux Indes et aux colonies — « nos » usines, « nos » fermes. Mais si une personne ne voulait pas simplement montrer par là son zèle patriotique et impressionner les autres, elle n'était pas disposée à payer un prix plus élevé pour les produits de « nos » usines que pour ceux des usines « de l'étranger ». Mais même si cette personne avait été prête à le faire, la désignation des établissements situés à l'intérieur des frontières politiques de son pays comme « nos » usines, n'aurait pas été adéquate. En quel sens un Londonien pouvait-il, avant la nationalisation, appeler des mines de charbon dont il n'était pas propriétaire « nos mines », et celles de la Ruhr des mines « étrangères » ? Qu'il achetât du charbon « anglais » ou du charbon « allemand », il devait de toute façon payer à plein le prix du marché. Ce n'est pas « l'Amérique » qui achète du champagne à « la France ». C'est toujours un Américain individuel qui achète à un Français individuel.

Tant qu'il y a encore une latitude laissée aux actions des individus, aussi longtemps qu'il y a propriété privée et échange de biens et services entre personnes, il n'y a pas de *Volkswirtschaft*. C'est seulement si le contrôle total du pouvoir se substitue aux choix des individus, qu'apparaît comme une entité réelle une « économie nationale ».

Chapitre XVI — L'échange au sein de la société

1. Le processus de formation des prix

Dans une opération de troc inhabituelle, où des gens qui d'ordinaire ne font pas de commerce avec les autres échangent des biens qui ne sont pas ordinairement négociés, le taux de l'échange n'est déterminé que dans des marges larges. La catallactique, la théorie des taux d'échange et des prix, ne peut déterminer à quel point entre ces marges le taux effectif s'établira. Tout ce qu'elle peut affirmer à l'égard d'échanges de ce genre, c'est qu'ils ne s'effectuent que si chacun des échangistes évalue ce qu'il reçoit, plus haut que ce qu'il abandonne.

La récurrence d'actes individuels d'échange engendre peu à peu le marché, à mesure qu'évolue la division du travail à l'intérieur d'une société fondée sur la propriété privée. Lorsqu'il devient de règle que l'on produise pour la consommation d'autrui, les membres de la société doivent vendre et acheter. La multiplication des actes d'échange, et l'augmentation du nombre des gens offrant ou demandant les mêmes articles, amènent un rétrécissement des marges entre les évaluations des échangistes. L'échange indirect et son perfectionnement à travers l'emploi de monnaie divisent les transactions en deux parties distinctes : vente et achat. Ce qui, aux yeux de l'un des contractants, est une vente, pour l'autre est un achat. La divisibilité de la monnaie, pratiquement illimitée pour les usages qu'on en fait, rend possible de déterminer avec précision les taux d'échange. Les taux d'échange sont maintenant, en règle générale, des prix en monnaie. Ils sont déterminés entre des marges extrêmement étroites : à savoir les évaluations de l'acheteur marginal et celles de l'offreur marginal qui s'abstient de vendre ; et d'autre part les évaluations respectives du vendeur marginal et de l'acheteur potentiel marginal qui s'abstient d'acheter.

Le mécanisme d'entraînement du marché est le résultat des activités d'entrepreneurs, promoteurs, spéculateurs, spécialistes du marché à terme et arbitragistes. L'on a prétendu que la catallactique est fondée sur la supposition — contraire à la réalité — que toutes les parties intéressées sont pourvues d'une parfaite connaissance des données du marché, et par conséquent en état de tirer le meilleur parti des occasions les plus favorables pour acheter et vendre. Il est exact que certains économistes ont réellement cru qu'une telle supposition est implicite dans la théorie des prix. Ces auteurs n'ont pas seulement été incapables de saisir sous quels rapports un monde peuplé d'hommes parfaitement égaux en savoir et en prévision serait différent du monde réel, celui que tous les économistes ont voulu interpréter en élaborant leurs théories ; ils ont en outre commis l'erreur de ne pas s'apercevoir qu'eux-mêmes ne recouraient pas à ladite supposition, lorsqu'ils étudiaient les prix.

Dans un système économique où chaque opérateur serait en mesure de reconnaître correctement l'état du marché avec une égale sûreté de jugement, l'ajustement des prix à tout changement de données serait réalisé d'un coup. Il est impossible d'imaginer une telle uniformité dans l'identification correcte et l'appréciation des changements de données, en dehors de l'intercession de forces supra-humaines. Il nous faudrait supposer que chaque homme reçoive d'un ange information sur les changements de données intervenus, et instructions sur la façon d'ajuster sa conduite de la façon la plus parfaite à ces changements. Il est certain que le marché dont la catallactique s'occupe est plein de gens qui sont à des degrés divers informés des changements de données et qui, même s'ils ont la même information, l'apprécient

différemment. Le fonctionnement du marché reflète le fait que les changements de données sont d'abord perçus par peu de gens, et que des gens divers concluent de façon diverse sur la portée probable qu'il faut leur attribuer. Les individus les plus entreprenants et les plus brillants prennent de l'avance, les autres suivent plus tard. Les individus les plus pénétrants apprécient la situation plus correctement que les moins intelligents, et par conséquent réussissent mieux leurs opérations. Des économistes ne doivent jamais sous-estimer dans leurs raisonnements le fait que l'inégalité innée et acquise des hommes les fait s'adapter inégalement aux conditions de leur environnement.

La force motrice du processus de marché n'est fournie ni par les consommateurs ni par les détenteurs des moyens de production — terre, biens de production et travail — mais par les entrepreneurs qui cherchent à innover et spéculer. Ceux-ci sont des gens mus par l'idée de faire des profits en tirant parti de différences de prix. Plus prompts à remarquer et plus aptes à prévoir que les autres, ils sont aux aguets des sources de profits. Ils achètent aux endroits et aux moments où ils estiment que les prix sont trop bas, et ils vendent aux endroits et aux moments où ils estiment que les prix sont trop hauts. Ils prennent contact avec les détenteurs des facteurs de production, et leur compétition pousse les prix de ces facteurs jusqu'à la limite qui correspond à leur prévision des prix futurs des produits. Ils sollicitent les consommateurs et leur concurrence comprime les prix des biens de consommation jusqu'au niveau où toute l'offre peut être vendue. La spéculation chercheuse de profit est la force motrice du marché, tout comme elle est la force motrice de la production.

Sur le marché, l'agitation ne cesse jamais. La construction imaginaire d'une économie tournant en rythme uniforme n'a aucune contrepartie dans la réalité. Il ne peut jamais survenir un état de choses dans lequel la somme des prix des facteurs complémentaires de production, due considération faite de la préférence de temps, soit égale aux prix des produits, et où aucun autre changement ne doive être attendu. Il y a toujours des profits à gagner pour quelqu'un. Les spéculateurs sont toujours alléchés par la perspective de profits.

La construction imaginaire d'une économie tournant en rythme uniforme est un outil mental aidant à comprendre ce que sont les profits et les pertes d'entrepreneur. Ce n'est assurément pas un outil pour comprendre le processus de formation des prix. Les prix finaux correspondant à cette conception imaginaire ne sont en aucune manière identiques aux prix de marché. Les activités des entrepreneurs, ou de n'importe quel autre acteur sur la scène économique, ne sont pas guidées par la considération de choses du genre des prix d'équilibre ni de l'économie en rythme constant. Les entrepreneurs prennent en considération des prix futurs prévus par eux, non des prix finaux ni des prix d'équilibre. Ils remarquent des écarts entre le niveau des prix des facteurs complémentaires de production, et les prix probables à venir des produits, et leur intention est de tirer avantage de ces écarts. Ces efforts des entrepreneurs auraient pour résultat final l'apparition d'une économie en rythme constant si aucun autre changement dans les données ne survenait.

L'activité des entrepreneurs introduit une tendance vers une égalisation des prix pour les biens similaires dans toutes les subdivisions du marché, compte tenu des coûts de transport et du temps absorbé pendant le transport. Les écarts de prix qui ne sont pas simplement transitoires et voués à s'effacer sous l'action des entrepreneurs sont toujours le fait d'obstacles particuliers bloquant la tendance inhérente à l'égalisation. Quelque chose d'anormal empêche d'intervenir le monde des affaires en quête de profits. Un observateur qui n'est pas suffisamment familier de la situation commerciale effective est souvent complètement désorienté pour identifier l'obstacle

institutionnel qui empêche l'égalisation. Mais les marchands intéressés savent toujours ce qui leur rend impossible de tirer avantage des différences en question.

Les statisticiens prennent ce problème trop à la légère. Lorsqu'ils observent des différences dans le prix de gros d'un article, entre deux villes ou deux pays, et que ces différences ne s'expliquent pas entièrement par le coût de transport, les droits de douane et d'accise, ils s'accordent pour dire que le pouvoir d'achat de la monnaie et le « niveau » des prix sont différents[1]. Sur la base de telles assertions, l'on dresse des plans pour remédier à ces différences par des mesures monétaires. Cependant, la cause radicale de ces différences ne peut pas se trouver dans les circonstances monétaires. Si les prix des deux pays sont exprimés dans la même monnaie, il est indispensable d'expliquer pourquoi les hommes d'affaires sont empêchés de s'engager dans des opérations qui feraient forcément disparaître les écarts de prix. Les choses sont essentiellement les mêmes si les prix sont exprimés en des monnaies différentes. Car les taux d'échanges d'une monnaie contre toutes les autres évoluent vers un point où il n'y a plus de marge exploitable pour tirer profit des différences de prix des biens en vente. Chaque fois que persistent des écarts entre les prix de denrées d'un endroit aux autres, il incombe à l'histoire économique et à l'économie descriptive de montrer quelles sont les barrières institutionnelles qui empêchent que s'effectuent les transactions dont le résultat ne peut être que l'égalisation des prix.

Tous les prix que nous connaissons sont des prix passés. Ce sont des faits d'histoire économique. En parlant de prix actuels, nous supposons que les prix du futur immédiat ne différeront pas de ceux du passé immédiat. Néanmoins, tout ce que l'on affirme au sujet de prix futurs est simplement la conclusion d'un raisonnement intuitif sur les événements à venir.

L'expérience de l'histoire économique ne dit jamais rien de plus que à telle date, en tel endroit, deux intéressés A et B ont échangé une quantité définie de la marchandise a contre un nombre défini d'unités de la monnaie p. En parlant de tels actes d'achat et de vente comme le prix de marché de a nous sommes guidés par une vue théorique déduite d'un point de départ aprioriste. C'est l'idée implicite que, en l'absence de facteurs particuliers produisant des différences de prix, les prix payés au même moment et au même endroit pour des quantités égales de la même marchandise tendent à l'égalisation, c'est-à-dire vers un prix final. Mais les prix de marché effectifs n'atteignent jamais cet état final. Les divers prix de marché sur lesquels nous recevons des informations ont été déterminés dans des conditions différentes les unes des autres. Il n'est pas admissible de confondre avec des moyennes calculées à partir de ces prix effectifs, ce qui serait des prix finaux.

C'est seulement en ce qui concerne des biens fongibles négociés sur des marchés organisés, les Bourses de valeurs ou de marchandises, que l'on peut, en comparant les prix, admettre que ces prix se rapportent à la même qualité. En dehors de tels prix, négociés dans les Bourses, et des prix de marchandises dont l'homogénéité peut être établie par l'analyse technologique, c'est une grave erreur que de tenir pour négligeables les différences de qualité des marchandises considérées. Même dans le commerce de gros de textiles bruts, la diversité des articles joue le principal rôle. Une comparaison des prix de biens de consommation est surtout trompeuse du fait de la différence de qualité. La quantité négociée en une seule transaction a elle aussi son

[1] Parfois la différence de prix, ressortant de statistiques de prix, est seulement apparente. Les prix cités peuvent se rapporter à diverses qualités de l'article considéré. Ou ils peuvent, en se conformant aux usages locaux, signifier des choses différentes. Ils peuvent, par exemple, inclure ou non les frais de conditionnement ; ils peuvent se rapporter au paiement comptant ou à un paiement différé, etc.

importance dans la détermination du prix à l'unité. Des actions d'une société vendues en un seul lot massif rapportent un prix différent de celles vendues en plusieurs lots de faibles quantités.

Il est nécessaire d'insister sur ces faits à maintes reprises, car il est courant aujourd'hui d'opposer l'élaboration statistique des données sur les prix à la théorie des prix. Or les statistiques de prix sont d'une pertinence extrêmement douteuse. Leurs fondements sont précaires parce que les circonstances, la plupart du temps, ne permettent pas la comparaison des diverses données, leur liaison en séries et le calcul des moyennes. Pleins de zèle pour se lancer dans des opérations mathématiques, les statisticiens cèdent à la tentation de méconnaître l'hétérogénéité des données disponibles. L'information qu'une certaine firme a vendu à une certaine date un certain modèle de souliers pour six dollars la paire rapporte un fait d'histoire économique. Une étude du comportement des prix des souliers de 1924 à 1939 est conjecturale, si raffinées que puissent être les méthodes employées.

La catallactique montre que les activités d'entrepreneurs tendent à faire disparaître les différences de prix autres que celles causées par le coût du transport et par les entraves au commerce. Aucune expérience n'a jamais contredit ce théorème. Les résultats obtenus en considérant arbitrairement comme identiques des choses inégales sont sans intérêt.

2. Jugements de valeur et formation du prix

La source ultime de la formation des prix réside dans les jugements de valeur des consommateurs. Les prix sont le résultat de jugements de valeur préférant a à b. Ce sont des phénomènes sociaux parce qu'ils résultent de l'interaction des jugements de valeur de tous les individus qui participent au fonctionnement du marché. Chaque individu, lorsqu'il achète ou s'abstient d'acheter, et lorsqu'il vend ou s'abstient de vendre, apporte sa contribution à la formation des prix de marché. Mais plus le marché est large, plus faible est le poids de chacune des contributions individuelles. C'est ainsi que la structure des prix de marché apparaît, à l'individu, comme une donnée à laquelle il doit ajuster sa conduite.

Les jugements de valeur qui aboutissent à déterminer des prix définis sont des jugements différents. Chacune des parties attache plus de valeur à ce qu'elle reçoit qu'à ce qu'elle cède. Le taux de l'échange, le prix, n'est pas le produit d'une égalité de valeurs, mais au contraire d'une discordance entre jugements de valeur.

Estimer un prix doit être clairement distingué d'attacher de la valeur. L'estimation du prix ne dépend pas du tout de la valeur subjective que l'homme attache à ce dont il jauge le prix. Il ne cherche pas à calculer la valeur d'usage du bien en question, mais à prévoir le prix que le marché lui conférera. La valorisation est un jugement de valeur exprimant une gradation. L'appréciation est une conjecture sur un fait ; elle vise à discerner quel prix sera payé sur le marché pour une denrée déterminée, ou quelle somme de monnaie sera nécessaire pour acheter une marchandise définie.

Valorisation ou évaluation sont néanmoins étroitement liées à l'appréciation ou pronostic de prix. Le maître de maison vivant en autarcie procède à des évaluations lorsqu'il compare le poids respectif qu'il attache aux divers moyens à sa disposition, en vue de mettre fin à une gêne ou insatisfaction qu'il éprouve. Les évaluations d'un homme achetant et vendant sur le marché ne doivent pas ignorer la structure des prix du marché ; elles dépendent des pronostics de prix ou appréciation. Pour savoir ce que signifie un prix, l'on doit connaître le pouvoir d'achat du montant de monnaie en question. Il est nécessaire d'être, en gros, au courant des prix payés pour des biens

que l'on voudrait acquérir, et sur la base de cette connaissance, de se former une opinion sur les prix futurs. Si quelqu'un parle du coût qu'a entraîné l'achat de certains biens déjà acquis, ou du coût qu'entraînera l'achat de biens qu'il envisage d'acquérir, il exprime ces coûts en termes de monnaie. Mais ce montant en monnaie représente à ses yeux le degré de satisfaction qu'il pourrait obtenir en achetant autre chose. L'évaluation fait un détour, elle passe par l'appréciation de la structure des prix de marché ; mais elle tend finalement toujours à la comparaison de modes alternatifs de résolution d'une gêne ressentie.

C'est en dernière analyse toujours la valeur subjective affectée par les individus à l'objet considéré qui détermine la formation des prix. La catallactique, en élaborant son concept du processus de formation des prix, se réfère inévitablement à la catégorie fondamentale de l'agir : la préférence donnée à a sur b. En raison des erreurs populaires, il est utile de souligner que la catallactique prend en considération les prix réels, tels qu'ils sont payés dans les transactions individualisées, et non pas des prix imaginaires. Le concept de prix finaux est sans plus un outil intellectuel pour la compréhension d'un problème spécial, l'apparition de profits ou de pertes d'entrepreneurs. Le concept d'un prix « juste » ou « équitable » est dépourvu de signification scientifique ; c'est le déguisement de certaines aspirations, d'un effort vers un état de choses différent de la réalité. Les prix de marché sont entièrement déterminés par les jugements de valeur des hommes, tels que révélés par leurs actes réels.

Si l'on dit que les prix tendent vers un point où la demande totale est égale à l'offre totale, l'on recourt à un autre mode d'expression du même enchaînement de phénomènes. Demande et offre sont le produit du comportement des gens qui achètent et qui vendent. Si, les choses restant égales par ailleurs, l'offre augmente, les prix doivent baisser. Au prix antérieur, tous ceux qui étaient disposés à payer ce prix pouvaient acheter la quantité qu'ils désiraient. Si l'offre augmente, il leur faut acheter des quantités supérieures, ou que d'autres personnes qui n'achetaient pas précédemment deviennent désireuses d'acheter. Cela ne peut se réaliser qu'à un prix moindre.

Il est possible de représenter graphiquement cette interaction en dessinant deux courbes, la courbe de l'offre et la courbe de la demande, dont le point d'intersection montre le prix. Il est possible également de l'exprimer par des symboles mathématiques. Mais il est nécessaire de comprendre que de tels modes de représentation graphique ou mathématique n'affectent pas l'essence de notre interprétation, et qu'ils n'ajoutent absolument rien à notre compréhension. En outre, il est important d'avoir conscience de ce que nous ne disposons d'aucune connaissance ni expérience concernant la forme de telles courbes. Ce que nous connaissons, ce sont toujours des prix de marché — c'est-à-dire non les courbes mais seulement un point, que nous interprétons comme l'intersection de deux courbes supposées. En dessiner peut être un moyen pratique pour rendre les questions plus visibles aux étudiants. Pour les problèmes réels de la catallactique ce ne sont que des mimiques accessoires.

3. Les prix des biens d'ordres supérieurs

Le processus du marché est cohérent et indivisible. C'est un entrelacs indissociable d'actions et réactions, de mouvements et de contre — mouvements. Mais l'insuffisance de nos aptitudes mentales nous commande de morceler ce processus et d'analyser séparément ces parties. En recourant à ces cloisonnements artificiels, nous ne devons jamais oublier que l'existence apparemment autonome de ces parties est un artifice imaginé par notre esprit. Ce ne sont que des parties, c'est-à-dire qu'on ne

peut même pas les penser comme existant en dehors de la structure dont elles sont des composantes.

Les prix des biens d'ordre élevé sont finalement déterminés par le prix des biens de premier ordre, ou de l'ordre le plus bas, c'est-à-dire des biens de consommation. En conséquence de cette dépendance, ils sont déterminés en dernière analyse par les évaluations subjectives de tous les membres de la société de marché. Il est cependant important de comprendre que nous sommes en présence d'un enchaînement de prix, et non d'un enchaînement de jugements de valeur. Les prix des facteurs de production complémentaires sont conditionnés par les prix des produits de consommation. Les facteurs de production reçoivent un prix en fonction des prix des produits, et c'est de cette appréciation qu'émerge le prix des biens de production. Non pas les évaluations, mais les appréciations sont transférées des biens du premier ordre sur ceux de l'ordre plus élevé. Les prix des biens de consommation engendrent des actions dont résulte la formation des prix des facteurs de production. Ces prix sont en connexion directe avec les seuls prix des biens de consommation. Avec les jugements de valeur des consommateurs individuels, leur connexion n'est qu'indirecte, c'est-à-dire qu'elles passent par l'intermédiaire des prix des biens de consommation, issus de leur emploi combiné.

Les tâches incombant à la théorie des prix des facteurs de production doivent être menées à bien suivant les mêmes méthodes que l'on emploie pour le traitement des prix des biens de consommation. Nous concevons le fonctionnement du marché des biens de consommation par un mouvement à deux branches. D'une part, nous pensons à un état de choses qui provoque des actes d'échange ; la situation est telle que la gêne ressentie par divers individus peut être écartée dans une certaine mesure parce que les personnes diverses évaluent les mêmes biens de façon différente. D'autre part, nous pensons à une situation où plus aucun acte d'échange ne peut se produire parce qu'aucun acteur n'attend d'accroissement de satisfaction d'un acte d'échange supplémentaire. Nous procédons de la même façon pour comprendre la formation des prix des biens de production. Le fonctionnement du marché est mû, et maintenu en mouvement, par les efforts des entrepreneurs qui vont de l'avant, à la recherche de profits à tirer de l'écart entre les prix de marché des facteurs de production et les prix attendus des produits. Le fonctionnement de ce marché s'arrêterait si, par impossible, survenait une situation où la somme des prix des facteurs de production — mis à part l'intérêt — était égale à la somme des prix des produits, et où personne ne croirait que d'autres changements de prix puissent se produire. Nous avons décrit ainsi de façon adéquate et complète le processus en désignant, du côté positif, ce qui en est la force motrice, et du côté négatif, ce qui en arrêterait le mouvement. L'importance majeure est à attacher à la description positive. La description négative reposant sur les constructions de l'esprit que sont le prix final et l'économie tournant en rythme uniforme n'est qu'une explication auxiliaire. Parce que le problème n'est pas de traiter de concepts imaginaires, qui ne se présentent jamais dans la vie et l'action, il est de traiter des prix de marché auxquels les biens d'ordre plus élevé sont réellement achetés et vendus.

Nous devons cette méthode à Gossen, Carl Menger, et Böhm-Bawerk. Son principal mérite est qu'elle implique la connaissance de ce que nous sommes en présence d'un phénomène de formation des prix inextricablement lié au processus de marché. Elle distingue entre deux choses : a) l'attribution directe de valeur aux facteurs de production, rattachant la valeur du produit au complexe entier des facteurs complémentaires de production, et b) les prix des facteurs isolés de production, qui sont formés sur le marché comme résultantes des actions simultanées des enché-

risseurs en concurrence. L'évaluation telle que peut la pratiquer un acteur isolé (Robinson Crusoé ou un état-major socialiste de direction pour la production) ne peut jamais aboutir à dégager quelque chose comme une cotation de valeur. Une évaluation peut seulement ranger les biens par ordre de préférence. Elle ne peut jamais attacher à un bien ce qu'on pourrait appeler une quantité ou une grandeur de valeur. Il serait absurde de parler d'une somme d'évaluations ou de valeurs. Il est loisible de déclarer que, réserve dûment faite de la préférence de temps, la valeur attachée à un produit est égale à la valeur du complexe entier des facteurs de production complémentaires. Mais ce serait un non-sens d'affirmer que la valeur attribuée à un produit est égale à la « somme » des valeurs attachées aux divers facteurs complémentaires de production. L'on ne peut additionner des valeurs ni des évaluations. L'on peut additionner des prix exprimés en termes de monnaie, non des échelles de préférences. L'on ne peut diviser des valeurs ni en isoler une fraction. Un jugement de valeur ne consiste jamais qu'en préférant a à b.

Le processus d'imputation de valeur ne consiste pas à dériver la valeur isolée des éléments de production, de la valeur de ce qu'ensemble ils produisent. Il ne fait pas apparaître des résultats qui pourraient servir d'éléments de calcul économique. Seul le marché, en établissant des prix pour chaque facteur de production, crée les conditions requises pour le calcul économique. Le calcul économique porte toujours sur des prix, jamais sur des valeurs.

Le marché détermine les prix des facteurs de production de la même façon qu'il détermine les prix des biens de consommation. Le processus de marché est une interaction d'hommes qui poursuivent délibérément la meilleure solution possible à quelque gêne. Il est impossible d'omettre par la pensée ou d'escamoter du processus de marché les hommes qui en réalisent le fonctionnement par leurs actes mêmes. L'on ne peut traiter du marché des biens de consommation et passer sous silence les actions des consommateurs. L'on ne peut s'occuper du marché des biens des ordres plus élevés, tout en négligeant les actions des entrepreneurs et le fait que l'emploi de la monnaie est essentiel dans leurs transactions. Il n'y a rien d'automatique ni de mécanique dans le fonctionnement du marché. Les entrepreneurs, dont l'intention est de gagner des profits, apparaissent comme des enchérisseurs dans une vente aux enchères, où les possesseurs des facteurs de production mettraient en vente la terre, les capitaux matériels et le travail. Les entrepreneurs s'efforcent de passer avant leurs rivaux en offrant de meilleurs prix qu'eux. Leurs offres sont limitées d'une part par leurs pronostics sur le prix futur de leur produit, et d'autre part par la nécessité de s'assurer des facteurs de production, plus vite que les autres entrepreneurs concurrents.

L'entrepreneur est l'organe qui empêche de persister un état de la production impropre à fournir aux besoins les plus urgents des consommateurs de la façon la moins coûteuse. Tout le monde souhaite obtenir la meilleure satisfaction possible de ses desiderata, et en ce sens chacun s'efforce de recueillir le profit le plus élevé. La mentalité des lanceurs d'affaires, des spéculateurs et des entrepreneurs n'est pas différente de celle de leurs congénères humains. Ils sont simplement supérieurs à la masse en pouvoir mental et en énergie. Ils sont les premiers de file sur la route du progrès matériel. Ils comprennent avant les autres qu'il y a un écart entre ce qui se fait et ce qui pourrait être fait. Ils devinent ce que les consommateurs aimeraient avoir et ils entendent le leur fournir. En poursuivant leurs objectifs, ils offrent des prix plus élevés pour certains facteurs de production et font baisser les prix d'autres facteurs en restreignant leur demande. Lorsqu'ils fournissent au marché les biens de consommation dont la vente procure les profits les plus élevés, ils créent une tendance

à la baisse de leur prix. Lorsqu'ils restreignent la production de ceux des biens de consommation dont la vente n'offre pas de perspectives de profits, ils déclenchent une tendance à la hausse de leurs prix. Toutes ces transformations se poursuivent incessamment, et elles ne pourraient cesser que si se réalisaient les irréalisables conditions de l'économie en rythme continu et de l'équilibre statique.

En dressant leurs plans, les entrepreneurs examinent d'abord les prix du passé immédiat, appelés à tort prix présents. Bien entendu, les entrepreneurs ne font jamais entrer ces prix dans leurs calculs sans prêter l'attention requise aux changements probables. Les prix du passé immédiat sont pour eux seulement le point de départ de leurs délibérations menant à un pronostic des prix futurs. Les prix passés n'influent pas sur la formation des prix à venir. C'est au contraire la prévision des prix futurs qui détermine les prix des facteurs complémentaires de production. La formation des prix n'a pas — pour autant qu'il s'agisse des taux d'échange mutuels entre divers articles — de relation causale directe avec les prix du passé[1]. L'affectation des facteurs inconvertibles de production entre les diverses branches de production[2] et le volume des capitaux matériels disponible en vue de la production future sont des grandeurs relevant de l'histoire économique ; sous cet angle, le passé intervient dans l'élaboration du projet de production, et en affectant les prix du futur. Mais directement, les prix des facteurs de production sont déterminés exclusivement par la prévision des prix futurs des produits. Le fait qu'hier les gens attachaient de la valeur et payaient des prix pour des articles différents, est sans influence. Les consommateurs ne se soucient pas des investissements qui furent faits en fonction de situations passées, ils ne s'inquiètent pas pour la situation acquise des entrepreneurs, des capitalistes, des propriétaires terriens et des travailleurs salariés, qui peuvent être lésés par les changements de structure des prix. De tels sentiments ne jouent aucun rôle dans la formation des prix. (C'est précisément parce que le marché n'a aucun égard pour les situations acquises, que les intéressés réclament l'intervention du gouvernement.) Les prix du passé sont pour l'entrepreneur, qui imprime une nouvelle forme à la production future, un simple instrument mental. Les entrepreneurs ne construisent pas à nouveau chaque jour une structure des prix foncièrement nouvelle, ils ne redistribuent pas radicalement les facteurs de production entre les branches de l'industrie. Ils transforment seulement ce que le passé a transmis, en l'adaptant mieux aux conditions modifiées. Combien des conditions antérieures ils conservent, et combien ils en changent, cela dépend de la mesure dans laquelle les données ont changé.

Le processus économique est un jeu continu de réactions mutuelles entre production et consommation. Les activités d'aujourd'hui sont liées à celles du passé, à travers le savoir technologique acquis, le volume et la qualité des investissements utilisables, et la répartition de la propriété de ces biens parmi les divers individus. Les activités présentes sont liées au futur à travers l'essence même de l'agir humain ; une action est toujours dirigée vers l'amélioration des conditions ultérieures. Afin de trouver son chemin dans l'avenir inconnu et aléatoire, l'homme a à sa portée deux auxiliaires : l'expérience des événements passés et sa faculté d'interprétation. La connaissance des prix passés est une partie de cette expérience, et en même temps le point de départ de la préfiguration du futur.

[1] Il n'en est pas de même en ce qui concerne les taux d'échange mutuels entre la monnaie et les biens et services vendables. Voir ci-dessous, pp. 328 et 329.

[2] Le problème des investissements inconvertibles est examiné plus loin, pp. 400 à 405.

Si la mémoire de tous les prix du passé venait à se perdre, le processus de formation des prix deviendrait plus ardu, mais non pas impossible dans la mesure où les taux d'échange mutuels entre diverses marchandises sont en jeu. Il serait plus difficile pour les entrepreneurs de modeler la production sur la demande du public, mais cela pourrait néanmoins se faire. Il leur serait nécessaire de réunir à nouveau toutes les données qui forment la base de leurs opérations. Ils ne pourraient pas éviter des erreurs auxquelles aujourd'hui ils échappent en raison de l'expérience dont ils disposent. Les fluctuations de prix seraient plus violentes au début, des facteurs de production seraient gaspillés, la satisfaction des besoins serait compromise. Mais finalement, après l'avoir payée cher, les gens retrouveraient l'expérience nécessaire au fonctionnement sans heurts du processus de marché.

Le fait essentiel est que la compétition entre les entrepreneurs en quête de profits ne tolère pas que persistent des faux prix des facteurs de production. Les activités des entrepreneurs sont l'élément qui conduirait à l'irréalisable situation de l'économie tournant en rythme uniforme, si de nouveaux changements n'intervenaient plus. Dans la vente aux enchères mondiale qu'on appelle le marché, ils sont les candidats preneurs des facteurs de production. En enchérissant, ils sont pour ainsi dire les mandataires des consommateurs. Chaque entrepreneur représente un aspect différent des demandes des consommateurs, que la différence porte sur la marchandise ou sur un moyen de la produire. La compétition entre entrepreneurs est, en dernière analyse, une compétition entre les diverses possibilités ouvertes aux hommes pour écarter ce qui les gêne, plus ou moins complètement, par l'acquisition de biens de consommation. Les décisions des consommateurs, achetant un article et remettant à plus tard d'en acheter un autre, déterminent les prix des facteurs de production requis pour fabriquer ces produits. La compétition entre entrepreneurs reflète le prix des biens de consommation dans la formation des prix des facteurs de production. Elle reflète dans le monde extérieur le conflit que l'inexorable rareté des facteurs de production provoque dans l'âme de chaque individu. Elle rend effectives les décisions cumulées des consommateurs, concernant l'usage auquel sont à consacrer les facteurs non spécifiques, et concernant l'intensité d'emploi des facteurs spécifiques de production.

Le processus de formation des prix est un processus social. Il est complètement réalisé par l'interaction de tous les membres de la société. Tous collaborent et coopèrent, chacun dans le rôle particulier qu'il s'est choisi dans le cadre de la division du travail. Rivalisant dans la coopération, et coopérant dans la compétition, tout le monde contribue au résultat, à savoir la structure des prix de marché, l'affectation des facteurs de production aux diverses filières par lesquelles les besoins sont satisfaits, et la mesure de la part de chaque individu. Ces trois événements ne sont pas de trois substances différentes. Ils sont seulement trois aspects d'un seul et indivisible phénomène que notre examen analytique sépare en trois chapitres. Dans le processus du marché, ils s'accomplissent ensemble et par un seul acte. Seuls ceux que hantent des aspirations socialistes et qui ne peuvent s'empêcher de souhaiter user des méthodes du socialisme parlent de trois processus différents en se référant aux phénomènes du marché : détermination des prix, direction des efforts de production et distribution.

Limite à l'appréciation des facteurs de production

Le processus qui fait que les prix des facteurs de production dérivent des prix des produits ne peut atteindre ses résultats que si, parmi les facteurs complémentaires non susceptibles d'être remplacés par des substituts, il n'en figure au plus qu'un seul de caractère absolument spécifique, c'est-à-dire impropre à tout autre usage. Si la

fabrication d'un produit requiert deux, ou plus de deux facteurs absolument spécifiques, seul un prix cumulatif peut leur être assigné globalement. Si tous les facteurs de production étaient absolument spécifiques, le processus de formation des prix ne pourrait dégager autre chose que de tels prix cumulatifs. Tout ce qu'il pourrait faire serait des constatations de ce genre : étant donné qu'en combinant 3 a et 5 b l'on produit une unité de p, l'ensemble de 3 a et 5 b est égal à 1 p, et le prix final de 3 a + 5 b est, sous réserve de la préférence de temps, égal au prix final de 1 p. Comme des entrepreneurs qui voudraient employer a et b à d'autres fins que de produire p ne se présentent pas, une détermination plus poussée des prix distincts n'est pas possible. C'est seulement s'il se produit une demande pour a (ou pour b) de la part d'entrepreneurs qui veulent employer a (ou b) pour d'autres fins qu'il s'élève une concurrence entre ces derniers et les entrepreneurs dont l'intention est de produire p ; alors apparaît un prix pour a (ou pour b), et le niveau de ce prix de a détermine en même temps celui de b (ou le prix de b celui de a).

Un monde dans lequel tous les facteurs de production seraient absolument spécifiques pourrait conduire ses affaires avec ces prix cumulatifs. Dans un tel monde il n'y aurait pas de problème quant à l'affectation des moyens de production aux diverses branches de satisfaction des besoins. Dans notre monde réel les choses sont différentes. Il y a nombre de moyens rares de production, qui peuvent être utilisés à des fins diverses. Dans ce cadre, le problème économique est d'employer ces facteurs de telle sorte qu'aucune unité ne puisse être consacrée à satisfaire un besoin peu urgent, si un tel emploi empêche la satisfaction d'un besoin plus urgent. Voilà ce que résout le marché en déterminant les prix des facteurs de production. Le service social rendu par cette solution n'est en rien amoindri par le fait que pour des facteurs qui ne peuvent être utilisés qu'ensemble seuls des prix cumulatifs peuvent être dégagés.

Des facteurs de production qui, combinés dans la même proportion, peuvent être employés à produire des articles divers, mais ne peuvent être utilisés autrement, doivent être considérés comme des facteurs de production absolument spécifiques. Ils le sont en ce qui concerne la fabrication d'un produit intermédiaire pouvant être utilisé à diverses fins. Le prix de ce produit intermédiaire ne peut leur être attribué que cumulativement. Il se peut que le produit intermédiaire soit directement perceptible aux sens, ou qu'il soit simplement le résultat invisible et intangible de leur emploi combiné ; cela ne fait aucune différence.

4. Comptabilisation des coûts

Dans les calculs de l'entrepreneur, les coûts sont le montant en monnaie nécessaire pour se procurer les facteurs de production. L'entrepreneur cherche à s'engager dans les projets d'où il attend le maximum de surplus des recettes sur les coûts ; et il désire éviter les projets d'où il ne peut tirer qu'un moindre montant de profit ou même une perte. Ce faisant, il ajuste son effort à la meilleure satisfaction possible des besoins des consommateurs. Le fait qu'un projet ne soit pas rentable parce que les coûts sont plus élevés que les recettes découle du fait qu'il y a un emploi plus utile ouvert aux facteurs de production. Il y a d'autres produits pour l'achat desquels les consommateurs sont disposés à couvrir les prix de ces facteurs de production. Mais les consommateurs ne sont pas disposés à payer ces prix en achetant l'article dont la production n'est pas rentable.

La comptabilisation des coûts est affectée par le fait que les deux conditions ci-après ne sont pas toujours présentes :

Premièrement, tout accroissement dans la quantité des facteurs dépensés dans la production d'un bien de consommation augmente son aptitude à écarter une gêne.

Secondement, tout accroissement dans la quantité d'un bien de consommation requiert un accroissement proportionnel ou plus que proportionnel de la dépense de facteurs de production.

Si chacune de ces deux conditions était toujours et sans exception remplie, tout supplément z dépensé pour augmenter la quantité m d'une marchandise g serait employé à satisfaire un besoin considéré comme moins urgent que le moins urgent des besoins déjà satisfaits par la quantité m disponible antérieurement. En même temps, le supplément z nécessiterait l'emploi de facteurs de production soustraits à la satisfaction d'autres besoins considérés comme plus pressants que ceux dont la satisfaction était négligée pour produire la quantité marginale m. D'un côté, la valeur marginale de la satisfaction tirée de l'accroissement de la quantité de g diminuerait. D'un autre côté les coûts exigés par la production de quantités additionnelles de g auraient une dés-utilité marginale plus forte ; des facteurs de production seraient empêchés d'aller à des emplois où ils pourraient satisfaire des besoins plus urgents. La production doit s'arrêter au point où l'utilité marginale du supplément cesse de compenser la hausse marginale de dés-utilité des coûts.

Or, ces deux conditions sont très fréquemment réunies, mais elles ne le sont pas généralement et sans exception. Il y a de nombreuses marchandises, dans tous les ordres de biens, dont la structure physique n'est pas homogène et qui, par conséquent, ne sont pas parfaitement divisibles.

Il serait évidemment possible d'exorciser la déviation de la première des conditions ci-dessus, en jouant élégamment sur les mots. L'on pourrait dire : la moitié d'une auto n'est pas une auto. Si l'on ajoute à la moitié d'une auto le quart d'une auto, l'on n'augmente pas la « quantité » disponible ; c'est seulement l'achèvement du processus de production qui, livrant une voiture complète, produit une unité et accroît la « quantité » disponible. Néanmoins, cette interprétation passe à côté de la question. Le problème que nous devons envisager est qu'il n'y a pas automatiquement une augmentation parallèle entre les impenses et la valeur d'usage objective d'une chose, autrement dit son aptitude physique à rendre un service défini. Les diverses impenses complémentaires produisent des effets différents. Il y a des ajouts dont la dépense demeure inutile si d'autres ajouts d'une quantité déterminée ne sont pas faits.

D'un autre côté — et ceci constitue la déviation par rapport à la seconde condition —, une augmentation du volume matériellement produit n'implique pas toujours un accroissement proportionnel des impenses, ni même nécessairement d'impense supplémentaire. Il peut arriver que les coûts n'augmentent pas du tout, ou que leur augmentation provoque un accroissement plus que proportionnel du volume produit. Car bien des moyens de production ne sont ni homogènes ni divisibles parfaitement. C'est le phénomène connu dans le monde des affaires comme l'avantage de la production à grande échelle. Les économistes parlent de la loi des rendements croissants ou des coûts décroissants.

Considérons — comme cas A — un état de choses où tous les facteurs de production ne sont pas parfaitement divisibles, et où la pleine utilisation des services productifs rendus par chaque dose indivisible de chacun des facteurs requiert la pleine utilisation de la dose indivisible de chacun des facteurs complémentaires. Alors, dans chaque assemblage d'agents de production chacun des éléments assemblés — chaque machine, chaque travailleur, chaque morceau de matière première — ne peut être utilisé à plein que si tous les services productifs des autres éléments le sont aussi. À l'intérieur de ce cadre, la production d'une fraction du volume maximum de

production réalisable ne requiert pas une dépense plus élevée que la production du maximum possible. Nous pouvons dire également que l'assemblage de taille minimale produit toujours la même quantité d'articles : il est impossible de produire une quantité moindre, même si une partie de cette quantité reste sans débouché.

Considérons — comme cas B — un état de choses où un certain groupe de facteurs productifs (p) est, d'un point de vue pratique, parfaitement divisible. D'autre part, les agents imparfaitement divisibles peuvent l'être cependant de telle sorte que la pleine utilisation des services rendus par chaque dose indivisible d'un agent exige la pleine utilisation de la dose indivisible des autres facteurs complémentaires imparfaitement divisibles. Alors, pour accroître la production d'un ensemble de facteurs réduits en doses indivisibles, et pour passer d'une utilisation partielle à une utilisation plus complète de leur capacité productive, il suffit simplement d'augmenter la quantité de p, c'est-à-dire des facteurs parfaitement divisibles. Néanmoins, il faut se garder de croire que cela implique nécessairement une baisse du coût moyen de production. Il est vrai qu'à l'intérieur de l'assemblage des facteurs imparfaitement divisibles, chacun d'eux est maintenant mieux utilisé ; que par conséquent les coûts de production, dans la mesure où ils sont occasionnés par la conjonction de ces facteurs, restent inchangés ; et que les quotes-parts de coûts imputables à chaque unité produite diminuent. Mais, d'un autre côté, pour accroître l'emploi des facteurs parfaitement divisibles, il faut en retirer de leurs autres emplois. La valeur de ces autres emplois augmente, toutes choses égales d'ailleurs, avec leur raréfaction ; le prix de ces facteurs parfaitement divisibles tend à monter, à mesure que l'on en affecte davantage à une meilleure utilisation de la capacité productive de l'ensemble des facteurs imparfaitement divisibles. Il ne faut pas limiter l'examen de notre problème au cas où les quantités additionnelles de p sont soustraites à d'autres entreprises produisant le même article de façon moins efficace, ce qui force ces dernières à diminuer leur production. Il est évident que dans ce cas — la concurrence entre entreprises inégalement efficaces, produisant le même article avec les mêmes matériaux — le coût moyen de production s'abaisse dans la firme en expansion. Un examen plus large du problème mène à un autre résultat. Si les unités de p sont soustraites à d'autres emplois, où elles auraient été utilisées pour fabriquer d'autres articles, il va y avoir tendance à un accroissement du prix de ces unités. Cette tendance peut se trouver compensée par des tendances qui, par hasard, jouent en sens inverse ; elle peut ainsi être si faible que les effets en soient négligeables. Mais la tendance reste toujours présente et elle constitue une influence potentielle dans la configuration des coûts.

Finalement considérons — comme cas C — un état de choses où divers facteurs de production imparfaitement divisibles ne peuvent être divisés que d'une façon boiteuse : les conditions du marché sont telles que, quelque dimension que l'on choisisse pour leur combinaison dans un ensemble de production, il n'y a aucune proportion où la pleine utilisation de la capacité productive d'un facteur imparfaitement divisible permette la pleine utilisation des autres. Ce cas C est seul d'importance pratique, tandis que les cas A et B ne jouent guère un rôle dans la vie économique. Le trait caractéristique de ce cas C est que la configuration des coûts de production varie de façon heurtée. Si tous les facteurs imparfaitement divisibles sont utilisés au-dessous de leur pleine capacité, une expansion de l'activité entraîne une baisse des coûts moyens de production, à moins que les prix à payer pour davantage de facteurs parfaitement divisibles ne contrebalancent cette conséquence. Mais dès que la pleine utilisation de la capacité de l'un des facteurs imparfaitement divisibles est atteinte, une expansion plus poussée de la production provoque une augmentation brusque et forte des coûts. Alors intervient de nouveau une tendance à la baisse des

coûts moyens de production, et elle opère jusqu'à ce qu'on atteigne la pleine utilisation de l'un des facteurs imparfaitement divisible. Les choses demeurant égales par ailleurs, plus augmente la production d'un certain article, et plus il faut soustraire des facteurs de production à d'autres emplois où ils auraient servi à fabriquer d'autres articles. D'où — les choses restant égales par ailleurs — une hausse des coûts moyens de production accompagnant l'accroissement de la quantité produite. Mais cette loi générale est, par endroits, mise en défaut par le phénomène que les facteurs de production ne sont pas tous indéfiniment divisibles, et que dans la mesure où ils le sont, ce n'est pas de telle manière que la pleine utilisation de l'un d'eux permette la pleine utilisation des autres facteurs imparfaitement divisibles.

L'entrepreneur qui étudie un projet est toujours placé devant la question : dans quelle mesure les prix probables des produits dépasseront-ils les coûts probables ? Si l'entrepreneur a encore les mains libres à l'égard du projet, parce qu'il n'a pas encore fait d'investissement inconvertible pour sa réalisation, ce sont les coûts moyens qui comptent pour lui. Mais s'il a déjà une situation dans la branche d'activité en question, il voit les choses sous l'angle des impenses supplémentaires à effectuer. Celui qui possède déjà un ensemble de production incomplètement utilisé ne se préoccupe pas des coûts moyens mais du coût marginal. Sans égard aux sommes déjà dépensées pour les investissements inconvertibles, il est simplement intéressé à savoir si les recettes provenant de la vente d'une quantité supplémentaire des produits excéderont les coûts additionnels liés à leur production. Même si tout l'argent qui a été investi dans les installations inconvertibles doit être considéré comme perdu, il continue à fabriquer pourvu qu'il envisage un surplus raisonnable[1] des recettes sur les frais courants.

En raison des erreurs populaires, il est nécessaire de souligner que si les conditions requises pour l'apparition de prix de monopole ne sont pas réunies, un entrepreneur n'est pas en mesure d'élever ses revenus nets en restreignant la production au-dessous du volume correspondant à la demande des consommateurs. Mais ce problème sera traité plus loin, dans la section 6.

Qu'un facteur de production ne soit pas parfaitement divisible ne signifie pas toujours qu'il ne puisse être fabriqué et employé que dans une seule taille. Cela, naturellement, se produit dans certains cas. Mais en règle générale il est possible de varier les dimensions de ces facteurs. Si parmi les diverses dimensions qui sont possibles pour un tel facteur — par exemple une machine — l'une des dimensions se distingue par le fait que les coûts relatifs à sa fabrication et à son fonctionnement sont plus bas, rapportés à l'unité de service productif, que les coûts dans les autres dimensions, les choses sont essentiellement les mêmes. Dans ce cas, la supériorité de la plus grande usine ne réside pas dans le fait qu'elle emploie la machine à sa plus haute capacité, alors que la plus petite n'utilise qu'en partie la machine de même taille. La supériorité réside dans le fait que la grande usine emploie une machine qui utilise mieux les facteurs de production requis pour sa fabrication et son fonctionnement que ne le fait une machine plus petite employée dans la plus petite usine.

Le rôle joué dans toutes les branches de production, par le fait que beaucoup de facteurs de production ne sont pas parfaitement divisibles, est considérable. Il est d'importance primordiale dans le cours des affaires industrielles. Mais l'on doit se garder contre plusieurs interprétations erronées de sa signification.

[1] Raisonnable veut dire, dans ce contexte, que les rentrées probables sur le capital convertible employé à poursuivre la production sont au minimum non inférieures aux revenus probables de son emploi à d'autres projets.

L'une de ces erreurs était la doctrine selon laquelle dans les industries de transformation prévalait une loi des rendements croissants, tandis qu'en agriculture et dans l'extraction minière prévalait une loi des rendements décroissants. Les idées fausses impliquées ont été réfutées plus haut[1]. Dans la mesure où il existe une différence à cet égard entre les conditions en agriculture et celles des industries de transformation, elles résultent des circonstances de l'activité considérée. L'immobilité du sol et le fait que l'exécution des diverses opérations agricoles dépend des saisons empêchent les agriculteurs de tirer parti de la capacité de production de nombreux facteurs mobiles, autant que l'on peut le faire dans les industries de transformation dans la plupart des cas. La dimension optimale d'un équipement de production agricole est, en règle générale, beaucoup moindre que dans les industries de transformation. Il est évident, sans plus amples explications, que la concentration en agriculture ne peut pas, de fort loin, être poussée au même degré que dans les industries de transformation.

Toutefois, l'inégalité de la distribution des ressources naturelles à la surface du globe, qui est l'un des deux facteurs d'où découle la plus haute productivité de la division du travail, impose des limites au progrès de la concentration dans les industries de transformation aussi. La tendance à spécialiser de plus en plus les processus industriels, à les intégrer et à les concentrer dans un petit nombre d'établissements, est contrariée par la dispersion géographique des ressources naturelles. Le fait que la production des matières premières et alimentaires ne peut pas être centralisée, ce qui oblige les gens à se disperser dans les diverses parties du monde, impose aussi aux industries de transformation un certain degré de décentralisation. Cela conduit forcément à considérer les problèmes de transport comme un facteur particulier des coûts de production. Les frais de transport doivent être mis en balance avec les économies que permettrait une spécialisation plus poussée. Alors que dans certaines branches des industries de transformation une concentration extrême est la méthode la plus adéquate pour réduire les coûts, dans d'autres branches un certain degré de décentralisation est plus avantageux. Dans les activités de service les inconvénients de la concentration deviennent si grands qu'ils annulent presque complètement ses avantages.

Puis intervient un facteur historique. Dans le passé les capitaux matériels étaient immobilisés sur des sites où nos contemporains ne les auraient pas placés. Il est inutile de chercher si cette immobilisation était ou non la procédure la plus économique que pouvaient appliquer les générations qui la décidèrent. De toute façon, la génération actuelle est placée devant un *fait accompli* ; elle doit ajuster ses opérations à cette réalité et la prendre en ligne de compte pour résoudre ses problèmes d'implantation des industries de transformation[2].

Finalement il y a des facteurs institutionnels. Il y a des barrières commerciales et des restrictions aux migrations. Il y a les différences d'organisation politique et de méthodes de gouvernement, d'un pays aux autres. De vastes régions sont administrées de telle façon qu'il est pratiquement hors de question de les choisir pour investir des capitaux, si favorables que puissent être leurs caractéristiques physiques.

La comptabilisation des coûts d'entreprise doit veiller à tous ces facteurs géographiques, historiques et institutionnels. Mais même en dehors d'eux, il y a des

[1] Voir ci-dessus, p. 109.

[2] Pour une analyse complète du conservatisme imposé aux hommes par la convertibilité limitée de beaucoup de capitaux matériels, l'élément historiquement déterminé dans la production, voir ci-dessous, pp. 400 à 408.

facteurs purement techniques qui bornent la taille optimale des établissements et des firmes. L'usine ou la firme la plus grande peut nécessiter des vues à long terme et des procédures que l'usine ou la firme plus petite peut éviter. Dans bien des cas, les débours qu'entraînent ces provisions et procédures peuvent être compensés par les réductions de coûts résultant de la meilleure utilisation de la capacité de certains des facteurs non parfaitement divisibles employés. Dans d'autres cas ce peut être l'inverse.

Dans le système capitaliste, les opérations arithmétiques requises pour la comptabilisation des coûts et résultats et pour leur confrontation sont aisément effectuées, parce qu'on dispose de méthodes de calcul économique. Néanmoins, la comptabilisation des coûts et le calcul de la signification économique de projets industriels ou commerciaux à l'étude ne sont pas simplement un problème mathématique que puissent résoudre tous ceux qui sont familiers avec les règles élémentaires de l'arithmétique. La principale question est la détermination des équivalents en monnaie des éléments qui doivent entrer dans les calculs. C'est une erreur de supposer, comme le font beaucoup d'économistes, que ces équivalents sont des grandeurs données, uniquement déterminées par l'état des choses économiques. Ce sont des pronostics aléatoires sur certaines situations futures, et ces spéculations dépendent de la qualité des intuitions de l'entrepreneur quant à la configuration à venir du marché. Le terme de frais *fixes* est aussi quelque peu trompeur sous ce rapport.

Toute action vise à fournir le mieux possible à des besoins futurs. Pour ce faire il faut utiliser le mieux possible les facteurs de production disponibles. La configuration actuelle des facteurs disponibles est le résultat d'un processus historique, mais cela ne compte pas. Ce qui compte, et influe sur les décisions concernant l'action prochaine, c'est seulement le résultat même du processus historique, la quantité et la qualité des facteurs disponibles aujourd'hui. Le prix attribué à ces facteurs dépend uniquement de leur aptitude à rendre des services productifs pour écarter à l'avenir une certaine gêne. Le montant en monnaie dépensé antérieurement pour leur fabrication ou leur acquisition n'a pas de signification.

L'on a déjà fait remarquer qu'un entrepreneur qui, au moment où il doit prendre une décision, a déjà dépensé de l'argent pour la réalisation d'un certain projet se trouve dans une situation différente de celle de l'homme qui part de zéro. Le premier possède un ensemble de facteurs de production inconvertibles, qu'il peut employer à certaines fins. Ses décisions quant à l'avenir en sont influencées. Mais il ne chiffre pas le prix de cet ensemble d'après ce qu'il a dépensé dans le passé pour le constituer. Il l'évalue exclusivement du point de vue de son utilité pour une action future. Le fait qu'il ait dépensé plus ou moins pour l'acquérir ne compte pas. Ce fait est simplement un élément permettant de calculer le montant des gains ou pertes de l'entrepreneur dans le passé, et l'état présent de sa fortune. C'est un élément dans le processus historique qui a déterminé l'état actuel des disponibilités en facteurs de production ; en cela, il a son importance pour l'action à venir. Mais il ne compte pas dans la confection du plan de l'activité future et dans les calculs relatifs à cette activité. Peu importe que les écritures comptables de la firme diffèrent du prix réel momentané de ces facteurs de production inconvertibles.

Bien entendu, les profits ou pertes ainsi réalisés dans le passé peuvent motiver pour la firme un changement de méthodes qui n'aurait pas lieu sans la constatation de tels résultats. Des pertes antérieures peuvent rendre précaire la situation financière de l'entreprise, notamment si elles entraînent un endettement, et par conséquent chargent l'exploitation de dépenses correspondant aux intérêts et amortissements de l'emprunt. Cependant, il n'est pas exact de mentionner ces paiements comme faisant partie des frais fixes. Ces paiements n'ont absolument aucun rapport avec les

opérations courantes. Ils n'ont pas leur cause dans le processus de production, mais dans les méthodes qu'a précédemment employées l'entrepreneur pour se procurer le capital et l'équipement dont il avait besoin. Par rapport à l'exploitation courante, ce sont des circonstances indépendantes. Mais ils peuvent contraindre la firme en question à une gestion différente de celle qu'elle aurait dans une position financière plus solide. Le besoin urgent de liquidités afin de faire face aux échéances n'affecte pas la comptabilisation des coûts, mais fait consentir un prix plus élevé à l'argent liquide qu'à l'argent à recevoir plus tard. Cela peut obliger la firme à vendre des stocks à un moment désavantageux, et à employer son équipement durable d'une façon qui néglige indûment sa conservation en état de marche pour plus tard.

Il est sans importance pour les problèmes de comptabilisation des coûts que la firme possède le capital investi dans son entreprise ou qu'elle ait emprunté une part plus ou moins grande des fonds, et soit obligée de se conformer aux stipulations d'un contrat d'emprunt fixant de façon rigide le taux d'intérêt et les échéances des intérêts et amortissements. Les coûts de production comprennent seulement l'intérêt sur le capital encore existant et produisant dans l'entreprise. Ils ne comprennent pas l'intérêt de capitaux gaspillés par le passé dans des équipements inadéquats ou du fait d'impéritie dans la conduite quotidienne des opérations. La tâche qui incombe à l'homme d'affaires est toujours d'employer ce qui existe maintenant en fait de biens de production immobilisés, de la façon la plus efficace pour satisfaire des besoins futurs. En poursuivant cet objectif, il ne doit pas se laisser dévier par des erreurs passées et des échecs dont les conséquences ne peuvent être écartées. Une usine peut avoir été jadis construite en un endroit qui n'aurait pas été choisi si l'on avait mieux prévu la situation actuelle. Il est vain de déplorer ce fait historique. Le principal est de trouver si oui ou non l'usine peut encore rendre un service quelconque et, si la réponse est positive, comment elle peut le rendre au mieux. Il est certainement regrettable pour l'entrepreneur, personnellement, qu'il n'ait pas su éviter ses erreurs. Les pertes encourues affaiblissent sa position financière. Elles n'affectent pas les coûts à prendre en compte en dressant les plans d'avenir.

Il est important de souligner ce point, parce qu'il a été méconnu dans l'interprétation courante et dans la justification de diverses mesures. L'on ne « réduit les coûts » aucunement, lorsqu'on allège les charges de la dette de telle ou telle entreprise ou société. Une politique de réduction du principal ou des intérêts, voire d'annulation, ne réduit pas les coûts. Elle transfère de la richesse des mains de créanciers dans celles des débiteurs ; elle déplace l'incidence des pertes encourues d'un groupe de gens à une autre groupe, par exemple des porteurs d'actions ordinaires aux détenteurs d'actions préférentielles ou d'obligations. Cet argument de la réduction des coûts est souvent avancé en faveur d'une dévaluation monétaire. Il n'est pas moins fallacieux dans ce cas que les autres arguments invoqués dans le même sens.

Ce que l'on appelle couramment coûts fixes sont aussi des coûts relatifs à l'exploitation des facteurs de production déjà disponibles qui sont ou bien rigidement inconvertibles, ou bien seulement réutilisables dans d'autres buts avec une perte considérable. Ces facteurs sont d'un caractère plus durable que les autres facteurs de production nécessaires ; mais ils ne sont pas permanents. Ils s'usent au fur et à mesure du processus de production. Avec chaque unité produite, une partie de la capacité de production de l'instrument est épuisée. L'ampleur de cette usure peut être déterminée avec précision par la technologie, et peut être chiffrée en conséquence en termes de monnaie.

Toutefois, ce n'est pas seulement cet équivalent en monnaie de l'usure mécanique que le calcul d'entreprise doit considérer. L'homme d'affaires n'est pas seulement

concerné par la durée de vie technologique de la machine. Il doit envisager l'état futur du marché. Bien qu'une machine soit encore parfaitement utilisable au point de vue technologique, les conditions du marché peuvent la rendre périmée et sans valeur. Si la demande de ce qu'elle produit baisse considérablement ou disparaît complètement, ou si des méthodes plus efficaces pour répondre aux demandes de consommateurs du produit apparaissent, la machine n'est économiquement parlant que du métal au rebut. En devisant la conduite de son affaire, l'entrepreneur doit tenir le plus grand compte de la situation future du marché. Le montant des frais « fixes » qui entrent dans son calcul dépend de la façon dont il voit les événements à venir. Il n'est pas simplement fixé par le raisonnement technologique.

Le technicien peut déterminer l'optimum d'utilisation pour un ensemble d'équipements. Mais cet optimum technologique peut différer de celui que l'entrepreneur fait entrer dans ses calculs économiques sur la base de son pronostic sur la situation future du marché. Supposons qu'un atelier soit équipé de machines normalement utilisables pendant dix ans. Chaque année 10 % de leur coût d'origine est mis en réserve pour amortissement. La troisième année, la situation du marché place l'entrepreneur devant un dilemme : il peut doubler sa production pour l'année et la vendre à un prix qui (outre la couverture de l'accroissement des coûts variables) excède la tranche d'amortissement de l'année en cours ainsi que la valeur actuelle de la dernière tranche. Mais ce doublement de production triple l'usure de l'équipement, et le surcroît de recettes provenant de la vente d'une double production n'est pas suffisant pour compenser la valeur présente de la tranche d'amortissement de la neuvième année. Si l'entrepreneur devait considérer le taux de dépréciation annuel comme un élément rigide de ses calculs, il considérerait comme non profitable le doublement de production, puisque les recettes additionnelles restent inférieures aux coûts supplémentaires. Il s'abstiendrait de pousser la fabrication au-delà de l'optimum technologique. Mais l'entrepreneur ne compte pas de cette façon, bien que dans sa comptabilité il puisse mettre en réserve la même tranche d'amortissement chaque année. Il peut préférer une partie de la valeur actuelle de la neuvième tranche, ou bien les services technologiques que la machine pourrait lui rendre dans la neuvième année ; cela dépend de son opinion sur ce que sera à ce moment-là l'état du marché.

L'opinion publique, les gouvernements et législateurs, et le code fiscal considèrent un équipement de production comme une source permanente de revenus. Ils croient que l'entrepreneur qui constitue les réserves nécessaires à l'entretien du matériel par des tranches annuelles d'amortissement sera toujours assuré de tirer un revenu raisonnable du capital investi dans ses biens de production durables. La réalité est différente. Un ensemble productif, tel qu'une usine et son équipement, est un instrument dont l'utilité dépend des circonstances changeantes du marché, et du talent de l'entrepreneur qui doit employer l'outil en l'adaptant aux changements qui surviennent.

Il n'y a, dans le domaine du calcul économique, rien de certain au sens où l'on emploie ce terme en matière de faits technologiques. Les éléments essentiels du calcul économique sont des pronostics spéculatifs sur des configurations futures. Les usages commerciaux, le droit et la jurisprudence en matière commerciale ont établi des règles déterminées pour la tenue et l'examen des comptes. Il y a exactitude dans la tenue des livres ; mais ils ne sont exacts que par rapport à ces règles. Les valeurs comptables ne reflètent pas avec précision l'état réel des affaires. La valeur du marché d'un ensemble de biens de production durables peut être différente des chiffres théoriques qui ressortent de la comptabilité. La preuve en est que la Bourse des Valeurs apprécie les titres sans du tout tenir compte de ces chiffres.

La comptabilisation des coûts est par conséquent autre chose qu'un processus arithmétique, qu'un arbitre indifférent pourrait établir et examiner. Elle n'opère pas sur des grandeurs définies de façon unique qui peuvent être constatées objectivement. Ses postes essentiels sont le résultat d'un jugement intuitif sur des situations à venir, jugement toujours coloré, nécessairement, par l'opinion de l'entrepreneur sur l'état futur du marché.

Les tentatives en vue d'établir la comptabilité des coûts sur une base « impartiale » sont vouées à l'échec. Le calcul des coûts est un outil mental en vue de l'action, le support d'un dessein qui est de tirer le meilleur parti de moyens disponibles en vue d'améliorer une situation future. Il est de nature volitionnelle, non pas matérielle. Aux mains d'un arbitre indifférent, il change de caractère complètement. L'arbitre ne regarde pas vers l'avenir. Il regarde en arrière vers le passé mort, selon des règles rigides qui sont de nul usage pour la vie réelle et l'action. Il ne suppute pas de changements. Il est inconsciemment guidé par le préjugé que l'économie tournant en régime uniforme est l'état normal des affaires humaines, et le plus désirable. Les profits ne trouvent pas de place exacte dans son schéma. Il a une idée confuse à propos d'un taux « équitable » de profit, ou d'un intérêt « normal » sur le capital investi. Pourtant, il n'existe rien de tel. Dans l'économie tournant en rythme uniforme il n'y a pas de profits. Dans une économie qui bouge, les profits ne sont pas définis par rapport à un faisceau de règles en vertu desquelles ils pourraient être classés en équitables ou abusifs. Les profits ne sont jamais normaux. Là où il y a normalité, c'est-à-dire absence de changement, aucun profit ne peut apparaître.

5. Catallactique logique contre catallactique mathématique

Les problèmes de prix et de coûts ont également été traités par des méthodes mathématiques. Il y a même eu des économistes soutenant que la seule méthode appropriée au traitement des problèmes économiques est la méthode mathématique ; ils traitaient ironiquement les partisans de l'économie logique d'économistes « littéraires ».

Si cet antagonisme entre les économistes mathématiciens et logiciens était seulement un désaccord sur la procédure la plus adéquate à l'étude scientifique de l'économie, il serait superflu d'y prêter attention. La meilleure méthode ferait la preuve de sa supériorité en montrant de meilleurs résultats. Il se peut aussi que différentes démarches soient nécessaires à la solution de différents problèmes, et que pour certains d'entre eux une méthode soit meilleure qu'une autre.

Toutefois, ce n'est pas ici une dispute sur des questions d'heuristique, mais une controverse portant sur les fondations de la science économique. La méthode mathématique doit être rejetée, et pas seulement en raison de sa stérilité. C'est une méthode entièrement fautive, partant de postulats faux et conduisant à des déductions fallacieuses. Ses syllogismes ne sont pas seulement stériles ; ils détournent l'esprit de l'étude des problèmes réels et déforment les relations entre les divers phénomènes.

Les idées et méthodes des économistes mathématiciens ne sont pas uniformes. Il y a trois courants principaux de pensée, qu'il faut examiner séparément.

La première variété est représentée par les statisticiens qui visent à découvrir des lois économiques par l'étude de l'expérience économique. Ils veulent transformer l'économie en une science « quantitative ». Leur programme est condensé dans la devise de la société d'économétrie : science veut dire mesure.

L'erreur fondamentale impliquée dans ce raisonnement a été montrée précédemment[1]. L'expérience de l'histoire économique est toujours expérience de phénomènes complexes. Elle ne peut jamais fournir un savoir du genre de celui que l'expérimentateur tire d'une expérimentation en laboratoire. La statistique est une méthode de présentation de faits historiques concernant les prix et autres données significatives sur l'agir humain. Ce n'est pas de l'économie, et ne peut produire de théorèmes ni de théories économiques. Les statistiques de prix sont de l'histoire économique. L'idée que, *toutes choses égales par ailleurs*, un accroissement de la demande doit provoquer une hausse des prix n'est pas tirée de l'expérience. Personne n'a jamais été ni ne sera jamais à même d'observer un changement de l'une des données d'un marché *ceteris paribus*. Il n'existe rien qui puisse être appelé économie quantitative. Toutes les quantités économiques que nous connaissons sont des données d'histoire économique. Personne de raisonnable ne peut soutenir que la relation entre le prix et l'offre soit constante, ni en général ni concernant certains articles. Nous savons, au contraire, que les phénomènes extérieurs affectent des gens divers de façon diverse, que les réactions des mêmes personnes à de mêmes événements extérieurs varient d'une fois à l'autre, et qu'il est impossible de ranger les individus dans des classes d'hommes réagissant de la même façon. Cette idée dérive de notre théorie aprioriste. Il est vrai que les empiristes rejettent cette théorie ; ils prétendent qu'ils ne veulent apprendre qu'à partir de l'expérience historique. Pourtant, ils contredisent leurs propres principes aussitôt qu'ils vont au-delà de l'enregistrement pur et simple des prix, un par un, pour commencer à construire des séries et à calculer des moyennes. La donnée d'expérience et le fait statistique, c'est seulement un prix payé à un certain moment, en un certain endroit, pour une quantité définie d'une marchandise déterminée. Le groupement de diverses données concernant les prix et le calcul de moyennes sont guidés par des délibérations théoriques qui les précèdent, logiquement et chronologiquement. La mesure dans laquelle sont pris en considération ou négligés certains aspects ou certaines circonstances contingentes relativement aux données de prix dépend de raisonnements théoriques de même nature. Personne n'a le front de soutenir qu'une augmentation de a pour cent dans l'offre d'une quelconque denrée doit toujours — dans n'importe quel pays et à n'importe quel moment — avoir pour conséquence une baisse de b pour cent de son prix. Mais comme aucun partisan de l'économie quantitative ne s'est jamais aventuré à définir avec précision, sur la base de l'expérience statistique, les conditions spécifiques produisant une déviation déterminée du rapport a : b, la futilité d'une telle entreprise est manifeste. De plus, la monnaie n'est pas un étalon de mesure des prix ; c'est une marchandise intermédiaire dont le taux d'échange varie de la même façon — bien qu'en général pas avec la même vitesse et dans la même proportion que les taux d'échanges mutuels ne varient entre les marchandises et services vendables.

Il est à peine besoin de s'attarder plus longtemps sur la réfutation des prétentions de l'économie quantitative. En dépit des affirmations claironnantes de ses partisans, rien n'a été fait pour la réalisation de son programme. Feu Henry Schultz a consacré ses recherches à la mesure de l'élasticité de la demande de diverses denrées. Le Pr. Paul H. Douglas a vanté le résultat des études de Schultz comme « une œuvre aussi nécessaire pour aider à faire de l'économie une science plus ou moins exacte, que le fut la détermination des poids atomiques pour le développement de la chimie »[2]. La vérité est que Schultz n'a jamais entrepris de déterminer l'élasticité de la demande

[1] Voir ci-dessus, pp. 35 et 53 à 55.
[2] Voir Paul H. Douglas, dans *Econometrica*, VII, 105.

d'aucune denrée à proprement parler ; les données sur lesquelles il s'est appuyé étaient limitées à certaines aires géographiques et à certaines périodes historiques. Ses résultats pour une denrée particulière, par exemple les pommes de terre, ne se réfèrent pas aux pommes de terre en général, mais aux pommes de terre aux États-Unis dans les années de 1875 à 1929. [1] Ce sont là, au mieux, des contributions plutôt contestables et peu satisfaisantes à divers chapitres de l'histoire économique. Ce ne sont certainement pas des étapes vers la réalisation du programme vague et contradictoire de l'économie quantitative. Il faut souligner que les deux autres variétés d'économie mathématique ont pleinement compris la futilité de l'économie quantitative. Car l'on ne s'y est jamais risqué à faire entrer aucune des grandeurs trouvées par les économétriciens dans leurs formules et équations, afin de les faire servir à la solution de problèmes concrets. Il n'y a, dans le champ de l'agir humain, aucun autre moyen de scruter des événements à venir que celui fourni par l'intuition.

Le second domaine traité par les économistes mathématiciens est celui de la relation entre les prix et les coûts. En traitant de ces problèmes les économistes mathématiciens laissent de côté le rôle du processus de marché, et en outre ils prétendent s'abstraire du recours à la monnaie inhérent à tout calcul économique. Il n'empêche qu'en parlant de prix et de coûts en général, et en confrontant prix et coûts, ils supposent implicitement l'existence de la monnaie et son emploi. Les prix sont toujours des prix en monnaie, et les coûts ne peuvent être pris en compte pour le calcul économique s'ils ne sont exprimés en termes de monnaie. Si l'on ne recourt pas à des termes de monnaie, les coûts sont exprimés en quantités complexes de divers biens et services qu'il faut dépenser pour se procurer un produit. D'autre part, les prix — si ce terme est applicable encore à des taux d'échange déterminés par troc — sont des énumérations de quantités de biens divers contre lesquels le « vendeur » peut échanger une fourniture déterminée. Les biens auxquels on se réfère dans ces « prix » ne sont pas les mêmes auxquels se réfèrent les « coûts ». Une comparaison de tels prix en nature avec des coûts en nature n'est pas faisable. Que le vendeur attache moins de valeur à ce qu'il cède qu'à ce qu'il reçoit en échange, que le vendeur et l'acheteur soient en désaccord quant à la valeur subjective des biens échangés, et qu'un entrepreneur ne se lance dans un projet que s'il compte recevoir pour son produit des biens qu'il évalue plus haut que ceux dépensés dans la production, tout cela nous le savons déjà sur la base de la compréhension praxéologique. C'est cette connaissance aprioriste qui nous permet de prévoir la conduite d'un entrepreneur qui est en mesure de recourir au calcul économique. Mais l'économiste mathématicien s'illusionne lorsqu'il prétend traiter ces problèmes d'une façon plus générale en omettant toute référence aux termes de monnaie. Il est vain d'étudier des exemples de divisibilité imparfaite des facteurs de production, sans référence au calcul économique en termes de monnaie. Une telle étude ne peut sûrement pas aller au-delà de ce qui est déjà connu ; à savoir que tout entrepreneur cherche à produire les articles dont la vente lui procurera des avoirs qu'il évalue plus haut que l'ensemble total des biens dépensés dans la production. Mais s'il n'y a pas d'échange indirect, et pas de moyen intermédiaire d'échange communément employé, même si l'entrepreneur a correctement pronostiqué la configuration future du marché, il ne peut réussir que s'il est doué d'un intellect surhumain. Il lui faudrait rassembler d'un seul regard tous les taux de troc déterminés au marché, de façon à assigner dans ses supputations à chaque bien précisément sa place en fonction de ces taux.

[1] Voir Henry Schultz, *The Theory and Measurement of Demand*, University of Chicago Press, 1938, pp. 405 à 427.

L'on ne peut dénier que toute investigation concernant la relation entre prix et coûts présuppose à la fois l'usage de monnaie et le processus de marché. Mais les économistes mathématiciens ferment les yeux à cette évidence. Ils formulent des équations et tracent des courbes supposées décrire la réalité. En fait ils décrivent seulement un état de choses hypothétique et irréalisable, nullement similaire aux problèmes catallactiques en question. Ils substituent des symboles algébriques aux termes définis en monnaie employés dans le calcul économique, et ils croient que cette procédure rend le raisonnement plus scientifique. Cela impressionne fortement le profane crédule. En fait, ils rendent confus et embrouillé ce qui est traité de façon satisfaisante dans les manuels d'arithmétique commerciale et de comptabilité.

Certains de ces mathématiciens sont allés jusqu'à déclarer que le calcul économique pourrait être établi sur la base d'unités d'utilité. Ils appellent leurs méthodes : analyse d'utilité. Leur erreur est partagée par la troisième variété d'économie mathématique.

La marque caractéristique de ce troisième groupe est que ses membres sont ouvertement et consciemment tendus vers une solution des problèmes catallactiques qui ne ferait aucun appel à l'économie de marché. Leur idéal est de construire une théorie économique conforme au schéma de la mécanique. En toute occasion ils se réfèrent à des analogies avec la mécanique classique qui, à leur avis, est le modèle unique et absolu de la recherche scientifique. Il n'est pas besoin d'expliquer à nouveau pourquoi cette analogie est superficielle et engage l'esprit dans une voie erronée, ni de redire en quoi l'agir humain diffère radicalement du mouvement, qui est l'objet propre de la mécanique. Il suffira de souligner un point, à savoir la signification pratique des équations différentielles dans chacun des deux domaines.

Les réflexions dont le résultat est la formulation d'une équation sont, nécessairement, d'un caractère non mathématique. La formulation de l'équation condense un aboutissement de notre savoir ; elle ne l'élargit pas directement. Pourtant, en mécanique l'équation peut rendre de très importants services pratiques. Étant donné qu'il existe des relations constantes entre divers éléments mécaniques, et que ces relations peuvent être vérifiées par expérimentation, il devient possible d'utiliser des équations pour la solution de problèmes techniques déterminés. Notre civilisation industrielle moderne est en majeure partie une réussite de cette utilisation des équations différentielles dans le domaine physique. Mais il n'existe pas de relations constantes de cette sorte entre les éléments économiques. Les équations formulées par l'économie mathématique demeurent un exercice mental sans portée pratique, et le resteraient même si elles exprimaient beaucoup plus qu'elles ne font.

Une réflexion économique saine ne doit jamais perdre de vue ces deux principes fondamentaux de la théorie de la valeur : primo, l'évaluation qui aboutit à l'action consiste toujours à préférer et écarter ; elle n'exprime jamais équivalence ou indifférence. Secundo, il n'y a aucun moyen de comparer les évaluations d'individus différents, ni celles du même individu à des moments différents, autre que d'établir si elles rangent ou non dans le même ordre de préférence les alternatives offertes.

Dans la construction imaginaire de l'économie tournant en rythme uniforme, tous les facteurs de production sont employés de telle sorte que chacun rende les services qui ont la plus grande valeur. Aucun changement pensable ni possible ne pourrait améliorer l'état de satisfaction ; aucun facteur n'est employé pour la satisfaction du besoin a si cet emploi empêche la satisfaction d'un besoin b, considérée comme préférable à celle du besoin a. Il est évidemment possible de décrire cet état imaginaire de la distribution des ressources par des équations différentielles, et de le visualiser par des courbes. Mais de tels outils n'affirment rien à propos du processus de marché.

Ils délimitent seulement les contours d'une situation imaginaire dans laquelle le processus de marché cesserait de fonctionner. Les économistes mathématiciens négligent toute l'élucidation théorique du processus de marché, pour s'amuser évasivement avec une notion auxiliaire employée dans son contexte mais qui est dénuée de sens lorsqu'on l'emploie hors de ce contexte.

En physique, nous sommes en présence de changements survenant dans divers phénomènes sensibles. Nous découvrons une régularité dans la succession de ces phénomènes, et ces observations nous amènent à construire une science physique. Nous ne savons rien des forces originelles qui actualisent ces changements. Elles sont, pour l'esprit du chercheur, du donné ultime et défient toute analyse les dépassant. Ce que nous savons par observation, c'est l'enchaînement régulier de diverses entités observables et de leurs attributs. C'est cette interdépendance mutuelle de données observables que le physicien décrit dans des équations différentielles.

En praxéologie, le fait premier que nous connaissons, c'est que les hommes tendent consciemment vers un but, lorsqu'ils provoquent un changement. C'est cette connaissance qui est l'élément intégrateur du champ d'étude de la praxéologie et le différencie du champ d'étude des sciences naturelles. Nous connaissons les forces derrière les changements, et cette connaissance aprioriste nous conduit à la connaissance systématisée des processus praxéologiques. Le physicien ne sait pas ce que l'électricité « est ». Il connaît seulement des phénomènes attribués à quelque chose appelé électricité. Mais l'économiste sait ce qui meut le processus de marché. C'est seulement grâce à cette connaissance qu'il est en mesure de distinguer les phénomènes de marché des phénomènes autres, et de décrire le processus de marché.

Or, l'économiste mathématicien n'apporte rien à l'élucidation du processus de marché. Il décrit simplement un artifice auxiliaire employé par les économistes logiciens comme une notion limitative, la définition d'un état de choses où il n'y aurait plus aucune action et où le processus de marché s'arrêterait. Il ne peut rien dire d'autre. Ce que l'économiste logicien expose en mots en définissant les constructions imaginaires d'un état final de repos, et de l'économie tournant en rythme uniforme, et ce que l'économiste mathématicien lui-même doit décrire en mots avant de se lancer dans son travail mathématique sont traduits en symboles algébriques. Une analogie superficielle est indéfiniment étirée sans profit ; c'est tout.

Aussi bien, l'économiste logicien que l'économiste mathématicien affirment que l'agir humain vise finalement à l'établissement d'un tel état d'équilibre, et qu'il y parviendrait si tout changement ultérieur de situation devait cesser. Mais l'économiste logicien en sait bien plus long. Il montre comment les activités d'hommes entreprenants, les novateurs et spéculateurs, avides de profiter des contradictions dans la structure des prix, tendent à éliminer ces contradictions ; et que, ce faisant, ils provoquent ainsi une tendance au tarissement des sources de profits ou de pertes des entrepreneurs. Il montre comment ce processus aboutirait finalement à établir une économie tournant en rythme uniforme. Telle est la tâche de la théorie économique. La description mathématique de divers états d'équilibre n'est qu'un amusement. Le problème réside dans l'analyse du processus de marché.

Une comparaison des deux méthodes d'analyse économique nous fait comprendre la signification de la requête souvent formulée, d'élargir le champ de la science économique par l'édification d'une théorie dynamique au lieu de se cantonner dans l'examen de problèmes statiques. À l'égard de l'économie logique, une telle demande est vide de sens. L'économie logique est essentiellement une théorie des processus et changements. Elle ne recourt à d'imaginaires constructions de non-changement que pour éclairer les phénomènes de changement. Il n'en va pas de même pour l'économie

mathématique. Ses équations et formules sont limitées à la description d'états d'équilibre et d'inaction. Elle ne peut rien affirmer quant à la formation de tels états, et de leur transformation en des états différents, aussi longtemps qu'elle reste dans le domaine des procédures mathématiques. C'est à l'égard de l'économie mathématique que la demande d'une théorie dynamique est fondée. Mais il n'y a aucun moyen pour une économie mathématique de répondre à une telle demande. Les problèmes d'analyse de processus, c'est-à-dire les seuls problèmes économiques qui comptent, sont rebelles à toute approche mathématique. L'introduction de paramètres de temps dans les équations n'est pas une solution ; cela n'indique même pas où réside la défectuosité essentielle de la méthode mathématique. Déclarer que chaque changement implique un laps de temps et que le changement est toujours enserré dans la séquence temporelle, c'est simplement une autre façon d'exprimer le fait que, dans la mesure où il y a rigidité et immutabilité, il n'y a pas de temps. La principale déficience de l'économie mathématique n'est pas dans le fait qu'elle ignore l'écoulement de temps, mais qu'elle ignore le fonctionnement du processus de marché.

La méthode mathématique est incapable de montrer comment, à partir d'un état de déséquilibre, interviennent précisément les actions qui tendent à établir un équilibre. Il est bien entendu possible d'indiquer les opérations mathématiques requises pour transformer la description mathématique d'un certain état de non-équilibre en description mathématique d'un état d'équilibre. Mais ces opérations mathématiques ne décrivent nullement le processus de marché provoqué par les incohérences au sein de la structure des prix. Les équations différentielles de la mécanique sont supposées décrire avec précision les mouvements étudiés à chaque instant du temps traversé. Les équations économiques n'ont aucune référence quelconque aux situations telles qu'elles sont réellement, à chaque instant de l'intervalle entre l'état de non-équilibre et l'état d'équilibre. Seuls des gens entièrement aveuglés par l'idée toute faite que l'économie doit être une pâle réplique de la mécanique sous-estimeront le poids d'une telle objection. Une métaphore très imparfaite et superficielle ne saurait remplacer les services rendus par l'économie logique.

Dans tous les chapitres de la catallactique les conséquences néfastes du traitement mathématique peuvent être observées. Il suffit de mentionner deux exemples seulement. L'un est fourni par la prétendue équation des changes, tentative futile et fourvoyante des économistes mathématiciens pour expliquer les changements dans le pouvoir d'achat de la monnaie[1]. Le second s'exprime on ne peut mieux en citant le Pr. Schumpeter, disant que les consommateurs en évaluant les biens de consommation évaluent « *ipso facto* aussi les biens de production qui entrent dans la production de ces biens »[2]. Il est difficile d'interpréter le processus de marché d'une manière plus erronée.

L'économie n'est pas une question de biens et de services, mais d'actions d'hommes vivants. Son but n'est pas de s'attarder sur des constructions imaginaires telles que l'équilibre. Ces constructions ne sont que des outils de raisonnement. La seule tâche de l'économie est l'analyse des actions d'hommes, l'analyse de processus.

[1] Voir ci-dessous, pp. 319 et 320.

[2] Voir Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, 1942, p. 175. Pour une critique de cette affirmation, voir F. A. Hayek, The Use of Knowledge in Society, *Individualism and the Social Order*, Chicago, 1948, pp. 89 et suiv.

6. Prix de monopole

Les prix concurrentiels sont le résultat de l'ajustement complet des vendeurs à la demande des consommateurs. Par le prix concurrentiel, la totalité de l'offre disponible est vendue, et les facteurs spécifiques de production sont utilisés dans la pleine mesure où le permettent les prix des facteurs non spécifiques complémentaires. Aucune partie des stocks disponibles n'est retirée en permanence de l'offre sur le marché, et l'unité marginale des facteurs spécifiques de production employés ne rend pas de recette nette. Le processus économique entier est conduit au mieux des intérêts des consommateurs. Il n'y a pas de conflit entre les intérêts des acheteurs et ceux des vendeurs, entre les intérêts des producteurs et ceux des consommateurs. Les détenteurs des diverses marchandises ne sont pas en mesure de détourner la consommation et la production des orientations dictées par les évaluations des consommateurs, par le volume disponible des biens et services de toute nature et par le niveau des connaissances technologiques.

Chaque vendeur isolé verrait ses propres rentrées accrues si une diminution dans les stocks dont disposent ses concurrents venait à faire monter le prix auquel lui-même pourrait vendre ce dont il dispose. Mais sur un marché concurrentiel, il ne lui est pas possible de provoquer cet événement favorable. Sauf par privilège que lui conférerait une immixtion politique dans l'économie, il doit se soumettre à l'état du marché tel qu'il est.

Dans l'exercice de sa fonction propre, l'entrepreneur est toujours assujetti à la pleine souveraineté du consommateur. Ce n'est pas le cas pour les possesseurs des biens et facteurs de production vendables ; ni bien entendu pour les entrepreneurs eux-mêmes en tant qu'ils sont aussi possesseurs de biens et facteurs de production. En certaines circonstances, il leur est plus avantageux de restreindre l'offre et de vendre à un prix plus élevé à l'unité. Les prix ainsi déterminés, les prix de monopole sont une atteinte à la souveraineté du consommateur et à la démocratie du marché.

Les conditions et circonstances spéciales requises pour l'apparition de prix de monopole, avec leurs aspects catallactiques, sont les suivantes :

1. Il faut que règne un monopole de l'offre. Les disponibilités totales de la denrée monopolisée sont sous le contrôle d'un seul vendeur ou d'un groupe de vendeurs agissant de concert. Le monopoleur — que ce soit un individu ou un groupe — est en mesure de restreindre le volume offert pour la vente ou utilisé dans la production, afin de faire monter le prix unitaire à la vente ; et il n'a pas à redouter que son plan soit déjoué par l'intervention d'autres vendeurs de la même denrée.

2. Ou bien le monopoleur n'est pas en mesure de discriminer entre les acheteurs, ou bien il s'abstient volontairement d'une telle discrimination[1].

3. La réaction du public acheteur à la hausse du prix au-dessus du prix concurrentiel virtuel, réaction consistant à réduire la demande, n'est pas susceptible de rendre les recettes nettes de la vente complète, à n'importe quel prix supérieur au prix concurrentiel, inférieures aux recettes nettes de la vente complète au prix concurrentiel. Par conséquent il est superflu de se lancer dans l'analyse raffinée de ce qui doit être considéré comme l'identité de l'article en question. Il n'est pas nécessaire de se demander si toutes les cravates peuvent être appelées des spécimens du même article, ou si l'on devrait faire des distinctions selon le tissu, la couleur ou le dessin. Une définition académique des articles divers n'est pas utile. Le seul point qui importe, c'est la façon dont les acheteurs réagissent à la hausse de prix. Pour la théorie

[1] La discrimination de prix est traitée ci-dessous, pp. 311 à 313.

des prix de monopole, rien ne sert de faire remarquer que chaque fabricant de cravates produit un ou des articles différents des autres producteurs, et d'appeler chacun monopoleur. La catallactique ne s'occupe pas des monopoles en eux-mêmes, mais des prix de monopole. Un marchand de cravates différentes de celles mises en vente par d'autres personnes ne pourrait obtenir un prix de monopole que si les acheteurs ne réagissaient pas à une quelconque hausse du prix de telle sorte que cette hausse soit désavantageuse pour le vendeur.

Le monopole est une condition préalable pour l'apparition de prix de monopole, mais ce n'est pas la seule. Une condition supplémentaire réside dans une certaine forme de la courbe des demandes. La simple existence du monopole ne signifie rien à cet égard. L'éditeur d'un livre qui prend un copyright jouit d'un monopole. Mais il peut ne pas arriver à en vendre un seul exemplaire, si modique que soit le prix demandé. Le prix auquel un détenteur de monopole vend sa marchandise exclusive n'est pas *ipso facto* un prix de monopole. Les prix de monopole sont ceux auxquels il est plus avantageux pour le monopoliste de restreindre le volume total vendu que de pousser ses ventes à la limite qu'un marché concurrentiel fixerait. Ils résultent d'un dessein délibéré de restreindre la liberté des échanges.

4. C'est une erreur fondamentale que d'admettre une troisième catégorie de prix qui ne seraient ni de monopole ni concurrentiels. Si nous mettons à part la discrimination de prix, pour un examen ultérieur, tout prix déterminé est ou bien un prix concurrentiel, ou bien un prix de monopole. Les affirmations contraires sont dues à la croyance erronée que la concurrence n'est libre ou parfaite que si tout le monde est en mesure de se présenter comme vendeur d'une denrée déterminée.

Le volume disponible d'une denrée, de toute denrée, est limité. S'il n'était rare par rapport à la demande du public, l'article en question ne serait pas considéré comme un bien économique, aucun prix ne serait payé pour l'avoir. C'est donc se fourvoyer que d'appliquer le concept de monopole de telle sorte qu'il couvre le champ entier des biens économiques. La simple limitation du volume offert est la source de la valeur économique et de tous les prix payés ; comme telle elle ne suffit pas à engendrer des prix de monopole[1].

L'expression de concurrence monopolistique ou imparfaite est appliquée de nos jours à des cas où il y a quelques différences dans les produits de différents producteurs et vendeurs. Ceci revient à inclure à peu près tous les biens de consommation dans la catégorie des biens monopolisés. Mais la seule question qui compte pour l'étude de la détermination des prix est de savoir si ces différences peuvent être utilisées par le vendeur dans un dessein de restriction délibérée de l'offre afin d'accroître son profit net total. C'est uniquement si cela est possible et effectivement réalisé que des prix de monopole apparaissent en tant que différents des prix de concurrence. Il peut être vrai que chaque vendeur ait une clientèle qui préfère sa marque à celle des concurrents et ne cesserait pas d'acheter même si le prix était relevé. Mais le problème pour le vendeur est de voir si le nombre de ces gens est assez grand pour faire plus que compenser la réduction des ventes totales qu'entraînerait l'abstention d'achat de la part d'autres personnes. Dans ce cas seulement il peut considérer comme avantageuse la substitution d'un prix de monopole au prix concurrentiel.

Une confusion considérable dérive de la mauvaise interprétation du terme *contrôle de l'offre*. Tout producteur d'un produit quelconque a sa part dans le contrôle du volume de marchandises mis en vente. S'il avait produit plus que a, il aurait accru les

[1] Voir la réfutation de cette extension, génératrice d'erreur, du concept de monopole par Richard T. Ely, *Monopolies and Trusts*, New York, 1906, pp. 1 à 36.

disponibilités et provoqué une tendance à la baisse du prix. Mais il faut savoir pourquoi il n'a pas produit plus que a. En restreignant sa production de a au volume de p, avait-il l'intention de se conformer, au mieux de ses capacités, aux désirs des consommateurs ? Ou bien avait-il pour but de se soustraire aux ordres des consommateurs pour son propre avantage ? Dans le premier cas, s'il n'a pas produit davantage de a c'est qu'en augmentant la quantité de a au-delà de p des facteurs de production rares auraient été soustraits à d'autres branches où leur emploi aurait servi à satisfaire des besoins de consommateurs plus urgents. Il ne produit pas p + r, mais seulement p, parce qu'un tel accroissement aurait rendu sa production non rentable ou moins rentable, alors qu'il existe encore d'autres emplois plus profitables pour des capitaux à investir. Dans le second cas, il n'a pas produit r, parce qu'il était plus avantageux pour lui de laisser inutilisée une partie du volume disponible d'un facteur spécifique de production monopolisé m. Si m n'était pas monopolisé par lui-même, il ne lui aurait pas été possible de tirer un avantage de la restriction de production de a. Ses concurrents auraient fourni ce qui manquait de m, et il n'aurait pu exiger un prix plus élevé.

En étudiant des prix de monopole, nous devons toujours rechercher le facteur monopolisé m ; s'il n'existe pas de facteur de cette nature, il ne peut pas apparaître de prix de monopole. La première condition d'existence de prix de monopole est l'existence d'un bien monopolisé. S'il n'y a pas de rétention d'une partie de ce bien m, il n'y a pas de possibilité pour un entrepreneur de substituer un prix de monopole à un prix de concurrence.

Le profit d'entrepreneur n'a rien à voir avec le monopole. Si un entrepreneur est en mesure de vendre à des prix de monopole, il doit son avantage au fait qu'il a le monopole d'un facteur spécifique m. Il encaisse le gain de monopole caractéristique du fait de sa possession de m, et non pas de son activité d'entrepreneur.

Supposons qu'un accident prive une ville de fournitures de courant électrique pendant plusieurs jours, et force les résidents à s'éclairer uniquement aux chandelles. Le prix des bougies monte à s ; à ce prix-là la totalité du stock disponible est vendu. Les magasins vendant des bougies moissonnent un profit élevé en vendant la totalité de leurs réserves à s. Mais il peut se faire que les commerçants s'entendent pour retirer du marché une partie de leur approvisionnement et vendre le reste à un prix de s + t. Alors que s eût été le prix concurrentiel, s + t est un prix de monopole. Le surplus gagné par les commerçants au prix de s + t par rapport à ce qu'ils auraient gagné en vendant à s seulement constitue leur gain spécifique de monopole.

La façon dont procèdent les marchands pour restreindre le volume de la mise en vente n'importe point. La destruction matérielle d'une partie des stocks existants est l'exemple classique de l'opération monopoleuse. Il n'y a pas très longtemps, c'est ce que pratiqua le gouvernement brésilien en brûlant de grandes quantités de café. Mais le même résultat peut être atteint en laissant inutilisée une partie du disponible.

Alors que les profits sont incompatibles avec la construction imaginaire de l'économie tournant en rythme uniforme, les prix de monopole et les gains de monopole spécifiques ne le sont pas.

5. Si les quantités disponibles du bien m sont possédées non par un individu, une firme, société ou institution, mais par plusieurs détenteurs qui veulent coopérer pour substituer un prix de monopole au prix concurrentiel, une entente entre eux (communément appelée cartel et stigmatisée dans la législation antitrust américaine comme une conspiration) est nécessaire pour assigner à chaque participant le volume de m qu'il est autorisé à vendre, bien entendu au prix de monopole. La partie essentielle de toute convention de cartel est l'attribution d'une quote-part déterminée à

chaque partenaire. L'art de créer des cartels exige le talent de faire agréer de chacun sa quote-part. Un cartel s'effondre lorsque les membres ne sont plus décidés à s'en tenir aux quotes-parts décidées. De simples conversations entre les détenteurs de m au sujet de l'opportunité de prix plus élevés sont sans effet.

En règle générale, la situation qui rend possible l'apparition de prix de monopole a son origine dans la politique des gouvernements, et notamment dans les barrières douanières. Si les détenteurs de m ne saisissent pas l'occasion de s'entendre pour établir des prix de monopole, les gouvernants prennent fréquemment sur eux d'introduire ce que le droit américain appelle « *restraint of trade* » [et l'usage français « organisation du marché » (N.d.T.)]. Le pouvoir de police est employé pour contraindre les détenteurs de m — principalement le sol, les ressources minières et la pêche — à limiter leur production. Les exemples les plus saillants de cette méthode sont fournis au niveau national par la politique agricole des États-Unis, et au niveau international par les traités appelés par euphémisme Accords Inter-gouvernementaux de Contrôle des Produits de Base. Une nouvelle sémantique a été élaborée pour désigner cette nouvelle branche de l'intervention politique dans l'économie. La restriction de production, et par voie de conséquence celle de la consommation correspondante, est dénommée « résorption des excédents » et l'objectif visé, c'est-à-dire un prix plus élevé par unité vendue, est appelé « stabilisation ». Il est clair que ces quantités de m n'apparaissaient pas comme des « excédents » à ceux qui les auraient consommées. Il est non moins clair que ceux-ci auraient préféré un prix plus bas à la « stabilisation » d'un prix plus élevé.

6. Le concept de concurrence ne comporte pas que soit requise une multitude d'unités en concurrence. La concurrence, c'est toujours la compétition d'un homme ou d'une firme avec un autre homme ou une autre firme, quel que soit le nombre des autres intéressés rivalisant pour la même récompense. La concurrence entre quelques-uns n'est pas différente praxéologiquement de la concurrence entre beaucoup. Personne n'a jamais soutenu que la compétition pour les fonctions électives dans un régime à deux partis politiques soit moins concurrentielle que dans un régime à plusieurs partis. Le nombre des concurrents joue un rôle dans l'analyse des prix de monopole, dans la seule mesure où ce nombre est l'un des facteurs dont dépend le succès des efforts pour unir les concurrents au sein d'un cartel.

7. S'il est possible à un vendeur d'augmenter ses revenus nets en restreignant les ventes et en augmentant le prix des unités vendues, il existe d'ordinaire plusieurs prix qui satisfont cette condition. En règle générale *un seul* de ces prix de monopole rapporte les résultats les plus élevés. Mais il peut aussi arriver que divers prix de monopole soient également avantageux pour le monopoliste. Nous pouvons appeler ce prix ou ces prix de monopole les plus avantageux pour le monopoliste, le prix de monopole optimum, ou les prix de monopole optima.

8. Le monopoliste ne sait pas d'avance de quelle manière les consommateurs réagiront à une hausse des prix. Il doit recourir à des essais et des rectifications dans ses efforts pour trouver si le bien monopolisé peut être vendu à son avantage à un prix quelconque dépassant le prix concurrentiel ; et, dans l'affirmative, quel est parmi les divers prix de monopole le prix de monopole optimum, ou l'un des prix de monopole optima. Cela est, en pratique, beaucoup plus difficile que ne le suppose l'économiste lorsque, traçant des courbes de demande, il attribue au monopoliste une infaillible capacité de prévision. Il nous faut donc inclure dans la liste des conditions nécessaires à l'apparition de prix de monopole une condition spéciale : celle de l'aptitude du monopoliste à découvrir de tels prix.

9. Un cas particulier est représenté par le monopole incomplet. La majeure partie des réserves disponibles est détenue par le monopoliste ; le reste est détenu par une ou plusieurs personnes qui ne sont pas disposées à coopérer avec le monopoliste dans un plan de restriction des ventes et de réalisation de prix de monopole. Néanmoins, la résistance de ces dissidents n'empêche pas l'établissement de prix de monopole si la portion p1 contrôlée par le monopoliste est assez grande comparée avec le total des portions de dissidents p2. Supposons que la disponibilité totale (p = p1 + p2) peut être vendue au prix c par unité ; tandis qu'une quantité p – z se vendrait au prix de monopole d. Si d (p1 z) est plus élevé que c p1, il est avantageux pour le monopoliste de s'engager dans une restriction de ses ventes, quelle que soit la conduite des dissidents. Ces derniers peuvent continuer à vendre au prix c, ou bien relever leur prix jusqu'au maximum d. Le seul point qui compte est que les dissidents ne sont pas d'accord pour réduire la quantité qu'eux-mêmes vendent. Toute la restriction requise doit être supportée par le détenteur de p1. Cela retentit sur ses plans et en général le résultat sera l'apparition d'un prix de monopole différent de celui qui se serait établi en cas de monopole complet[1].

10. Duopole et oligopole ne sont pas des variétés particulières de prix de monopole, mais simplement une variante des méthodes employées pour établir un prix de monopole. Deux ou plusieurs personnes possèdent le stock total. Ils envisagent tous de vendre à un prix de monopole et de restreindre leur vente totale dans la proportion nécessaire. Mais, pour une quelconque raison, ils ne souhaitent pas agir de concert. Chacun d'eux suit sa propre route sans aucun arrangement formel ou tacite avec ses concurrents. Mais chacun d'eux sait, en même temps, que ses rivaux cherchent à réaliser une restriction monopolistique de leurs ventes afin de gagner davantage à l'unité et faire un profit spécifique de monopole. Chacun d'eux observe soigneusement la conduite de ses rivaux et s'efforce d'ajuster ses propres plans à leurs opérations. Une suite de mouvements et de contre-marches, une série de feintes se déroule, dont le résultat dépend du degré d'astuce dont est capable chacune des personnes qui participent à la joute. Duopolistes et oligopolistes ont à l'esprit deux objectifs : trouver le prix de monopole le plus avantageux pour les vendeurs, et faire porter par leurs rivaux la plus grande part possible de la restriction de ventes nécessaires. Précisément parce qu'ils ne sont pas d'accord concernant les quotes-parts de la réduction de ventes incombant à chaque partie, ils n'agissent pas de concert comme font les membres d'un cartel.

Il ne faut pas confondre le duopole ou l'oligopole avec le monopole incomplet, ou avec la concurrence visant à construire un monopole. Dans le cas du monopole incomplet, seul le groupe monopoliste est décidé à restreindre ses ventes pour faire prévaloir un prix de monopole ; les autres vendeurs refusent de limiter leurs ventes. Mais duopolistes et oligopolistes sont disposés à retenir une partie de leur production hors du marché. Dans le cas où un groupe A casse les prix avec l'intention de s'assurer un monopole complet ou incomplet en forçant tous ses concurrents, les B, ou au moins presque tous à quitter la profession, il sabre les prix à un niveau qui rend la vente ruineuse pour ses concurrents les plus vulnérables. A peut lui aussi subir des pertes en vendant à ce niveau inférieur ; mais il est en mesure de supporter ces pertes plus longtemps que les autres, et il compte bien les compenser plus tard par d'amples gains de monopole. Ce procédé n'a rien à voir avec des prix de monopole ; c'est un plan visant à obtenir une position de monopole.

[1] Il est évident qu'un monopole incomplet ne peut qu'échouer si les dissidents parviennent à étendre leurs propres ventes.

L'on peut se demander si duopole et oligopole ont une signification pratique. En règle générale les intéressés arriveront au moins à une entente tacite concernant la répartition des quotes-parts des ventes réduites.

11. Les biens monopolisés dont la rétention partielle à l'écart du marché permet l'établissement de prix de monopole peuvent être un bien du premier ordre ou un bien d'ordre plus élevé, un facteur de production. Il peut consister en la possession d'un savoir technologique requis pour la production, la « recette ». De telles recettes sont en général des biens libres parce que leur aptitude à produire des effets déterminés est illimitée. Elles ne peuvent devenir des biens économiques que si elles sont monopolisées et si leur emploi est soumis à des restrictions. Tout prix payé pour les services que rend une recette est toujours un prix de monopole. Il importe peu que la restriction à l'usage résulte de conditions institutionnelles — telles que des brevets ou des droits de reproduction — ou du fait que la formule soit tenue secrète et que d'autres gens ne puissent la deviner.

Le facteur complémentaire de production dont la monopolisation peut entraîner l'établissement de prix de monopole peut également consister pour quelqu'un en la possibilité de faire savoir aux consommateurs qu'il participe à la production d'un certain bien, alors que les consommateurs attachent à cette participation une signification spéciale. Cette possibilité peut être fournie soit par la nature de la denrée ou du service en question, ou par des dispositions institutionnelles telles que la protection des marques de fabrique. Les raisons pour lesquelles les consommateurs attachent une valeur élevée à la contribution d'un homme ou d'une firme sont multiples. Ce peut être : une confiance spéciale placée dans la personne ou la firme en raison de l'expérience antérieure[1] ; simplement un préjugé non fondé, ou une erreur ; le snobisme ; des convictions irraisonnées d'ordre magique ou métaphysique dont le manque de fondement attire la raillerie de gens plus raisonnables. Un médicament portant une certaine marque peut ne pas différer dans sa composition chimique et ses effets physiologiques, d'autres préparations qui ne portent pas la même marque. Néanmoins les acheteurs sont disposés à payer un prix plus élevé pour le produit de marque ; le vendeur peut dans ce cas, si la configuration de la demande est propice, encaisser des prix de monopole.

Le monopole qui permet au monopoliste de restreindre la quantité offerte sans provoquer de réaction d'autres gens peut consister dans la productivité supérieure d'un facteur dont il dispose, en comparaison de la productivité moindre du facteur correspondant dont disposent ses concurrents potentiels. Si la marge entre la productivité supérieure de son stock du facteur monopolisé et celle de ses compétiteurs éventuels est assez large pour qu'apparaisse un prix de monopole, il en résulte une situation que nous pouvons appeler monopole de marge[2].

Expliquons le monopole de marge en nous référant à son exemple le plus fréquent dans la situation actuelle, l'aptitude d'un tarif douanier à engendrer un prix de monopole sous certaines conditions. L'Atlantide établit un droit de douane de t sur chaque unité de la marchandise p dont le prix de marché mondial est s. Si la consommation intérieure de p en Atlantide au prix de s + t est la quantité a, alors que la production domestique de p ne s'élève qu'à b plus petit que a, le coût de production du producteur marginal est s + t. Les fabriques du pays sont en mesure de vendre leur

[1] Voir ci-après, pp. 304 à 307, sur la bonne renommée.

[2] L'emploi de cette expression « monopole de marge » est, comme tout autre emploi, optionnel. Il serait vain d'objecter que tout autre monopole qui aboutit à des prix de monopole pourrait également être dénommé un monopole de marge.

entière production au prix de s + t. Le tarif douanier est efficace et offre à la production nationale un stimulant pour porter la production de p du volume b à un volume légèrement inférieur à a. Mais si b est plus grand que a, les choses changent. Si nous supposons que b est si grand que même au prix s la consommation intérieure ne l'absorbe pas et qu'il faille exporter le surplus et le vendre à l'étranger, l'institution d'un droit de douane n'affecte pas le prix de p. Tant le prix intérieur que le prix mondial de marché de p demeurent inchangés. Néanmoins le droit de douane, en discriminant entre les productions nationale et étrangère de p, confère aux fabriques indigènes un privilège qui peut être utilisé pour une combinaison monopolistique moyennant l'existence de certaines conditions supplémentaires. S'il est possible de trouver à l'intérieur de la marge entre s + t et s un prix de monopole, il devient payant pour les entreprises du pays de former un cartel. Le cartel vend sur le marché intérieur d'Atlantide à un prix de monopole et liquide le surplus à l'étranger aux prix mondiaux. Naturellement, comme la quantité de p offerte sur le marché mondial augmente en conséquence de la restriction de la quantité vendue en Atlantide, le prix de marché mondial baisse de s à s1. Il y a donc une condition de plus à l'apparition du prix de monopole intérieur : que la diminution totale des recettes provenant de cette baisse sur le marché mondial ne soit pas si grande qu'elle absorbe tout le gain de monopole du cartel national.

À la longue, un tel cartel national ne peut pas conserver sa position de monopole si l'entrée dans sa branche de production est ouverte à des nouveaux venants. Le facteur monopolisé dont le cartel restreint l'utilisation (en ce qui concerne le marché intérieur) pour en tirer un prix de monopole est une situation géographique qui peut aisément être reproduite par tout nouvel investisseur qui établit une nouvelle usine à l'intérieur des frontières de l'Atlantide. Dans les conditions de l'industrie moderne, dont le trait caractéristique est un progrès technologique constant, l'usine la plus récente sera généralement plus efficace que les anciennes et produira à moindre coût moyen. L'incitation pour les nouveaux venants est donc double. Elle consiste non seulement dans le gain de monopole des membres du cartel, mais aussi dans la possibilité de les surclasser par de moindres coûts de production.

Ici encore, des institutions viennent au secours des vieilles firmes qui forment le cartel. Les brevets leur donnent un monopole légal que personne n'a droit d'enfreindre. Bien entendu, une partie seulement de leurs procédés de production peut être protégée par des brevets. Mais un compétiteur privé du droit de se servir de ces procédés et de fabriquer ces articles peut en être à ce point désavantagé, qu'il ne puisse pas envisager d'entrer dans le champ de l'industrie cartellisée.

Le détendeur d'un brevet jouit d'un monopole légal qui, moyennant d'autres circonstances propices, peut être utilisé pour établir des prix de monopole. Hors du domaine couvert par le brevet lui-même, un brevet peut rendre des services auxiliaires pour établir et préserver un monopole de marge, là où les conditions institutionnelles initiales pour l'apparition d'un tel monopole existent.

Nous pouvons admettre que certains cartels mondiaux existeraient même si n'intervenait pas pour eux l'action du pouvoir politique qui fournit à d'autres producteurs les conditions indispensables à la construction d'une combinaison monopolistique. Il y a certaines marchandises, par exemple les diamants et le mercure, dont les disponibilités sont limitées naturellement par le petit nombre de leurs sources. Les détenteurs de ces ressources peuvent facilement être amenés à agir de concert. Mais de tels cartels ne joueraient qu'un rôle mineur dans l'ensemble de la production mondiale. Leur importance économique serait plutôt mince. La place importante que les cartels occupent à notre époque est le résultat des politiques interventionnistes

adoptées par les gouvernants de tous les pays. Le problème du monopole que l'humanité rencontre aujourd'hui n'est pas issu du fonctionnement de l'économie de marché. C'est un produit des actes intentionnels des gouvernements. À ce que claironnent les démagogues, c'est l'un des vices inhérents au capitalisme ; c'est au contraire le fruit de politiques hostiles au capitalisme et qui visent à saboter et détruire son fonctionnement.

La terre classique des cartels a été l'Allemagne. Dans les dernières décennies du XIX[e] siècle, l'Empire allemand se lança dans un vaste dessein de *Sozialpolitik*. L'idée était de relever le revenu et le niveau de vie des salariés par diverses mesures de ce qu'on appelle une législation favorable au travailleur, par le plan tant vanté de Bismarck concernant la sécurité sociale, ainsi que par des pressions et contraintes syndicalistes réclamant des taux de salaires plus élevés. Les partisans de cette politique firent fi des avertissements des économistes. Il n'y a, déclaraient-ils, pas de lois économiques qui tiennent.

Dans la dure réalité, la *Sozialpolitik* alourdit les coûts de production intérieurs allemands. Chaque progrès de la législation du travail, chaque grève réussie déséquilibrèrent les conditions industrielles au détriment des entreprises allemandes. Il leur devint plus difficile de battre leurs concurrents étrangers pour qui les événements intérieurs à l'Allemagne n'entraînaient pas de surcharge des coûts. Si les Allemands avaient été en mesure de renoncer à exporter des articles manufacturés et de produire seulement pour le marché intérieur, les droits de douane auraient pu abriter les usines allemandes contre la concurrence intensifiée des entreprises étrangères. Elles auraient été à même de vendre plus cher. Ce que le salarié aurait reçu par l'action du législateur et des syndicats, aurait été absorbé par le prix accru des articles qu'il achète. Les salaires réels n'auraient augmenté que dans la mesure où les entrepreneurs auraient pu améliorer les procédés techniques et ainsi accru la productivité de la main-d'œuvre. La protection douanière aurait rendu la *Sozialpolitik* inoffensive.

Mais l'Allemagne est, et était déjà à l'époque où Bismarck inaugura sa politique ouvrière, un pays à prépondérance industrielle. Ses usines exportaient une part considérable de leur production totale. Ces exportations permettaient aux Allemands d'importer des produits alimentaires et des matières premières qu'ils ne pouvaient produire dans leur propre pays, relativement surpeuplé et peu doté en ressources naturelles comme il l'était. Cette situation ne pouvait être redressée par un simple tarif protectionniste. Seuls des cartels pouvaient éviter à l'Allemagne les conséquences catastrophiques d'une politique « progressiste » du travail. Les cartels vendirent à des prix de monopole à l'intérieur, et à des prix inférieurs à l'étranger. Les cartels sont l'accompagnement nécessaire et le résultat forcé d'une politique du travail « progressiste », dans toute la mesure où elle affecte des industries dépendant pour leurs débouchés des marchés extérieurs. Bien entendu, les cartels ne conservent pas aux salariés les gains sociaux illusoires que les politiciens travaillistes et les dirigeants syndicalistes leur promettent. Il n'existe aucun moyen d'élever les taux de salaires pour tous ceux qui désirent gagner leur vie comme salariés, au-dessus du niveau déterminé par la productivité de chaque espèce de travail. Ce que les cartels réussirent fut simplement de contrebalancer les gains apparents en salaires nominaux, par un relèvement corrélatif des prix intérieurs. Mais le plus désastreux effet des fixations de salaire minimum — le chômage massif permanent — fut pour un temps évité.

Pour toutes les industries qui ne peuvent se contenter du marché intérieur et qui veulent vendre une partie de leur production à l'étranger, la fonction des droits de douane, en cet âge d'immixtion du pouvoir politique dans l'économie, consiste à

permettre l'établissement de prix de monopole intérieurs. Quels qu'aient pu être dans le passé les buts et les effets de la protection douanière, dès qu'une nation exportatrice se lance dans des mesures législatives destinées à accroître les revenus des salariés, ou des paysans, au-dessus des taux potentiels du marché, elle doit susciter des plans dont le résultat est l'apparition de prix de monopole pour les marchandises en question. La puissance d'un gouvernement national est limitée aux frontières de sa souveraineté. Il a le pouvoir d'augmenter les coûts intérieurs de production. Il n'a pas le pouvoir de contraindre des étrangers à payer des prix corrélativement accrus pour les produits. Si l'on ne veut pas renoncer aux exportations, il faut les subventionner. La subvention peut être payée ouvertement par les finances publiques, ou la charge peut en être imposée au consommateur par les cartels et leurs prix de monopole.

Les partisans de l'intervention du pouvoir dans l'économie attribuent à l'« État » le pouvoir de favoriser certains groupes dans le cadre du marché par un simple *fiat*. En réalité ce pouvoir est celui qu'a le gouvernement de susciter des combinaisons de monopole. Les gains de monopole sont les fonds sur lesquels sont financés les « avantages sociaux ». Dans la mesure où ces gains de monopole ne suffisent pas, les diverses mesures d'intervention paralysent immédiatement le fonctionnement du marché, faisant apparaître le chômage, la dépression et le dépérissement des capitaux. Cela explique que tous les gouvernements contemporains soient préoccupés de susciter des monopoles dans tous les secteurs du marché qui sont d'une manière ou d'une autre en liaison avec le commerce extérieur.

Si un gouvernement ne veut ou ne peut atteindre ses buts monopolistiques directement, il recourt à d'autres moyens. Dans le domaine du charbon et de la potasse, le gouvernement impérial allemand suscita des cartels obligatoires. Le *New Deal* américain échoua devant l'opposition des milieux économiques à organiser les grandes industries nationales sur la base d'un cartel obligatoire. Il eut plus de chance dans certaines branches vitales de l'agriculture, avec des mesures destinées à restreindre la production en échange de prix de monopole. Une longue série d'accords conclus entre les plus importants gouvernements du monde eut pour but d'établir un prix de monopole mondial pour diverses matières premières et denrées alimentaires[1]. C'est le but avoué des Nations Unies que de poursuivre ces plans.

12. Il est nécessaire de considérer cette politique favorable aux monopoles, de la part des gouvernements contemporains, comme un phénomène uniforme, si l'on veut discerner les raisons qui l'ont motivé. Du point de vue catallactique, ces monopoles ne sont pas uniformes. Les cartels contractuels que passent les entrepreneurs en prenant avantage de l'incitation fournie par les droits de douane protectionnistes sont des exemples de monopoles de marge. Là où le gouvernement provoque directement des prix de monopole, nous sommes en présence de monopoles de licence. Le facteur de production dont l'usage est restreint afin que s'établisse un prix de monopole est la licence[2], que la loi rend obligatoire pour pouvoir fournir aux consommateurs.

Ces licences peuvent être conférées de différentes manières :

a) Une licence illimitée est accordée à pratiquement tout demandeur. Cela équivaut à la situation dans laquelle aucune licence n'est exigée.

b) Les licences sont accordées seulement à des postulants sélectionnés. La concurrence est limitée. Néanmoins, des prix de monopole ne peuvent apparaître que

[1] Une collection de ces accords a été publiée en 1943 par le Bureau International du Travail sous le titre *Accords intergouvernementaux de contrôle des matières premières*.

[2] Les termes *licence* et *titulaire de licence* ne sont pas employés ici dans le sens technique du droit des brevets.

si les bénéficiaires de licences agissent de concert et si la configuration de la demande s'y prête.

c) Il n'y a qu'un seul titulaire de licence. Ce titulaire — par exemple le détenteur d'un brevet ou d'un copyright — est un monopoliste. Si la configuration de la demande s'y prête, et si le titulaire entend se procurer des gains de monopole, il peut demander des prix de monopole.

d) Les licences sont quantitativement définies. Elles confèrent au titulaire seulement le droit de produire ou de vendre une certaine quantité, afin de l'empêcher de déranger les plans de l'autorité. C'est l'autorité elle-même qui dirige l'établissement des prix de monopole.

Finalement, il y a des cas où le gouvernement établit un monopole pour des buts fiscaux. Les gains de monopole vont au Trésor public. Beaucoup de gouvernements européens ont institué un monopole des tabacs. D'autres ont monopolisé le sel, les allumettes, les télégraphes et téléphones, la radio, etc. Sans exception tous les pays ont un monopole gouvernemental des services postaux.

13. Le monopole de marge ne doit pas nécessairement son apparition à un facteur institutionnel tel qu'un droit de douane. Il peut aussi être produit par des différences suffisantes entre la fertilité ou productivité de quelques-uns des facteurs de production.

Il a déjà été dit que c'est une grosse erreur que de parler d'un monopole du sol et de se référer aux prix de monopole et gains de monopole en expliquant les prix des produits agricoles et la rente du sol. Chaque fois que l'histoire est en présence de prix de monopole pour les produits de l'agriculture, c'est un monopole de licence provoqué par le décret d'un gouvernement. Néanmoins, la constatation de ces faits ne veut pas dire que des différences dans la fertilité du sol ne pourraient jamais produire des prix de monopole. Si la différence entre la fertilité du sol le plus pauvre encore cultivé, et celle de la plus riche jachère disponible pour étendre la production, était si considérable que les possesseurs du sol déjà exploité puissent trouver un prix de monopole avantageux à l'intérieur de cette marge, ils pourraient envisager de restreindre la production par une action concertée afin de se procurer des gains de monopole. Mais le fait est que les conditions physiques de l'agriculture ne sont pas conformes à une telle hypothèse. C'est précisément en raison de ce fait que les agriculteurs qui désirent des prix de monopole ne recourent pas à l'action spontanée, mais réclament l'intervention du gouvernement.

Dans diverses branches de l'industrie minière, les conditions sont souvent plus propices à l'apparition de prix de monopole basés sur des monopoles de marge.

14. Il a été soutenu de nombreuses fois que les économies d'échelle de la production de masse ont engendré une tendance aux prix de monopole dans les industries de transformation. Un tel monopole serait appelé, dans notre terminologie, un monopole de marge.

Avant d'entrer dans la discussion de ce point, il faut élucider le rôle que joue une augmentation ou une diminution du coût moyen de production unitaire, dans les considérations d'un monopoliste recherchant le prix de monopole le plus avantageux. Nous considérons le cas du possesseur d'un facteur complémentaire de production monopolisé, par exemple un brevet, et qui en même temps fabrique le produit p. Si le coût moyen de production d'une unité de p, sans aucun égard au brevet, diminue lorsque s'accroît la quantité produite, le monopoliste doit mettre cela en balance avec les gains attendus d'une restriction de production. Si, d'autre part, le coût de production par unité décroît lorsque la production totale est limitée, l'incitation à tenter de restreindre la production de façon monopolistique est augmentée. Il est clair

que le simple fait que la production de masse tende généralement à abaisser le coût moyen de production est en lui-même non pas un facteur poussant à l'instauration de prix de monopole, mais plutôt un frein.

Ceux qui imputent aux économies d'échelle la multiplication des prix de monopole essaient de dire que l'efficacité plus grande de la production de masse rend difficile ou même impossible aux installations de petite dimension de soutenir la concurrence. Une grande usine, croient-ils, pourrait recourir à des prix de monopole avec impunité parce que la petite entreprise n'est pas capable de défier son monopole. Or, il est certainement vrai que dans de nombreuses branches des industries de transformation, il serait déraisonnable d'aborder le marché avec les produits à coûts élevés de petites usines mal équipées. Une fabrique moderne de cotonnades n'a pas à craindre la concurrence des quenouilles de jadis ; ses rivaux sont d'autres établissements plus ou moins adéquatement équipés. Mais cela ne veut pas dire qu'elle soit favorisée de la possibilité de vendre à des prix de monopole. Il y a concurrence entre les grandes entreprises aussi. S'il y a fréquemment des prix de monopole dans la vente des produits de la grande entreprise, les raisons en sont ou bien des brevets ou le monopole de la propriété de mines ou autres sources de matières premières, ou bien des cartels basés sur la protection douanière.

II ne faut pas confondre les notions de monopole et de prix de monopole. Le monopole en lui-même est catallactiquement sans importance s'il ne produit pas de prix de monopole. Les prix de monopole sont, eux, de conséquence seulement parce qu'ils résultent d'une conduite des affaires qui défie la suprématie des consommateurs, et substitue les intérêts privés du monopoliste à ceux du public. Ils sont le seul exemple dans le fonctionnement de l'économie de marché, où la distinction entre production pour le profit et production pour l'usage pourrait, dans une certaine mesure, être faite ; mais il faudrait pour cela négliger le fait que les gains de monopole n'ont absolument rien à faire avec les profits proprement dits. Ils ne font pas partie de ce que la catallactique peut appeler profits ; ils sont une majoration du prix gagné en vendant les services rendus par certains facteurs de production, certains de ces facteurs étant physiques, d'autres simplement institutionnels. Si les entrepreneurs et capitalistes, en l'absence d'une constellation de prix de monopole, s'abstiennent d'étendre la production d'une certaine branche parce que les perspectives que leur offrent d'autres branches sont plus attrayantes, ils n'agissent pas à l'encontre des intérêts des consommateurs. Au contraire, ils suivent précisément la direction montrée par la demande telle qu'elle se manifeste sur le marché.

Le préjugé politique qui a obscurci la discussion sur le problème du monopole a négligé de considérer les questions essentielles impliquées. Devant chaque cas de prix de monopole il faut avant tout se demander quels obstacles empêchent les gens de défier les monopolistes. En répondant à cette question, l'on découvre le rôle joué dans l'apparition de prix de monopole par les facteurs institutionnels. Il était absurde de parler de conspiration en ce qui concerne les marchés entre firmes américaines et cartels allemands. Si un Américain désirait fabriquer un article protégé par un brevet possédé par des Allemands, il était obligé par la loi américaine à trouver un arrangement avec les industries allemandes.

15. Un cas spécial est ce que l'on pourrait appeler le monopole de mise perdue.

Dans le passé, des capitalistes ont investi des fonds dans une usine destinée à produire un article p. Les événements ultérieurs prouvent que cet investissement a été un échec. Les prix qui peuvent être obtenus en vendant p sont si bas que le capital investi dans l'équipement inconvertible ne peut rapporter de revenu. Il est perdu. Toutefois, ces prix sont assez hauts pour produire un revenu raisonnable pour le

capital variable à employer dans la production courante de p. Si la perte irrévocable du capital investi dans l'équipement inconvertible se trouve entérinée dans les comptes et que ceux-ci soient entièrement modifiés en conséquence, le capital réduit travaillant dans l'entreprise est, en gros, si profitable que ce serait une nouvelle erreur que d'arrêter complètement l'exploitation. L'usine travaille à pleine capacité en produisant la quantité q de p et en vendant l'unité au prix de s.

Mais la situation pourrait être telle qu'il soit loisible à l'entreprise de récolter un gain de monopole en restreignant le volume produit à q / 2 et en vendant l'unité au prix de 3 s. Dans ces conditions, le capital investi dans l'équipement inconvertible n'apparaît plus complètement perdu. Il rapporte un petit revenu, c'est le gain de monopole.

Cette entreprise maintenant vend à des prix de monopole et récolte des gains de monopole bien que le capital investi total rapporte peu lorsqu'on le compare avec ce que les investisseurs en auraient retiré s'ils l'avaient investi dans d'autres branches de production. L'entreprise détourne du marché les services que la capacité de production inutilisée de son équipement durable pourrait rendre, et s'en trouve mieux que si elle produisait à pleine capacité. Elle élude les ordres du public. Le public aurait été en meilleure position si les investisseurs avaient évité l'erreur d'immobiliser une partie de leur capital dans la production de p. Bien entendu, le public ne pourrait évidemment pas recevoir de p. Mais il obtiendrait à la place des articles dont il est actuellement privé parce que le capital requis pour les produire a été gaspillé dans la construction d'un ensemble conçu pour la production de p. Néanmoins, les choses étant ce qu'elles sont après que cette faute irréparable eut été commise, le public désire davantage de p et il est disposé à payer pour cela ce qui est maintenant son prix concurrentiel virtuel sur le marché, c'est-à-dire s. Les gens n'approuvent pas, dans les circonstances actuelles, l'action de l'entreprise qui s'abstient d'employer un certain montant de capital variable à produire p. Ce montant n'est assurément pas resté inemployé. Il va à d'autres branches de production et sert là à fabriquer autre chose, que nous désignons par m. Mais dans les conditions nouvelles du moment, les consommateurs préféreraient un accroissement de la quantité disponible de p à un accroissement de la quantité disponible de m. La preuve en est que, s'il n'y avait pas une restriction monopolistique de la capacité de produire p comme c'est le cas dans les conditions données, la profitabilité d'une fabrication de la quantité q vendue au prix s serait telle que cette production rapporterait davantage qu'une augmentation de la quantité produite de l'article m.

Il y a deux traits caractéristiques dans le cas étudié. D'abord, les prix de monopole payés par les acheteurs restent inférieurs au coût total de la production de p dans le cas où l'on tiendrait pleinement compte de l'apport des investisseurs. Ensuite, les gains de monopole de la firme sont si faibles qu'ils ne font pas apparaître toute l'aventure comme un bon investissement. Elle reste un mauvais investissement. C'est précisément ce fait qui constitue la position monopolistique de la firme. Aucun nouveau venant ne veut entrer dans ce champ d'activité, parce que la production de p aboutit à des pertes.

Le monopole de mise perdue n'est nullement une construction purement académique. C'est, par exemple, le cas présent d'un certain nombre de compagnies de chemin de fer. Mais il faut se garder de prendre toute situation où il y a de la capacité de production inemployée, pour un cas de monopole de mise perdue. Même en l'absence de monopole, il peut être plus avantageux d'employer le capital variable à d'autres usages, au lieu de pousser la production à la limite de capacité de son

équipement inconvertible durable ; alors la limitation de production se conforme précisément à l'état du marché concurrentiel et aux souhaits du public.

16. Les monopoles locaux sont, généralement, d'origine institutionnelle. Mais il y a aussi des monopoles locaux qui découlent des conditions d'un marché non entravé. Souvent le monopole institutionnel est instauré pour gérer un monopole qui est venu à l'existence, ou qui viendrait probablement à l'existence, sans aucune intervention autoritaire dans le marché. Une classification catallactique des monopoles locaux doit distinguer trois groupes : monopole de marge, monopole d'espace limité, et monopole de licence.

Un *monopole de marge local* est caractérisé par le fait que l'obstacle qui empêche l'entrée de nouveaux compétiteurs sur le marché pour briser le monopole des vendeurs locaux est constitué par le coût relativement élevé c du transport. Des droits de douane sont inutiles pour conférer une protection limitée à une firme qui dispose sur place de tous les éléments pour fabriquer des briques, contre la concurrence de briqueteries très éloignées. Les coûts de transport lui fournissent une marge dans laquelle, si la configuration de la demande s'y prête, un prix de monopole avantageux peut être trouvé.

Jusque-là, les monopoles de marge locaux ne diffèrent pas catallactiquement des autres exemples de monopole de marge. Ce qui les en distingue et rend nécessaire de les étudier à part est leur relation avec la rente du sol urbain d'un côté, et leur relation avec le développement des villes de l'autre.

Supposons qu'une zone A, offrant des conditions favorables pour que s'y groupe une population urbaine croissante, soit assujettie à des prix de monopole pour les matériaux de construction. En conséquence, les coûts de la construction sont plus élevés qu'ils ne le seraient en l'absence d'un tel monopole. Mais il n'y a pas de raison, pour ceux qui pèsent le pour et le contre de choisir l'emplacement de leur habitation et de leur atelier dans cette zone A, de payer plus cher l'achat ou la location de ces habitations et lieux de travail. Ces prix sont déterminés d'une part par les prix correspondants dans d'autres endroits, et d'autre part par les avantages que présente le choix de A en comparaison d'autres localités. La dépense supplémentaire requise pour la construction n'affecte pas ces prix, son incidence retombe sur le revenu du terrain. Le fardeau des gains de monopole des vendeurs de matériaux de construction retombe sur les propriétaires du sol urbain. Ces gains absorbent des revenus qui, en leur absence, iraient à ces propriétaires. Même dans le cas — peu vraisemblable — où la demande de logements et de locaux industriels est telle qu'il soit possible aux propriétaires du sol de réaliser des prix de monopole pour la vente ou la location, les prix de monopole des matériaux de construction affecteront seulement les revenus des propriétaires du sol, non les prix à payer par les acheteurs ou locataires.

Le fait que le poids des gains de monopole retombe sur le prix de l'utilisation urbaine du sol ne signifie pas que cela n'entrave pas la croissance de la ville. L'emploi de la zone périphérique pour étendre la construction d'immeubles est retardé. Le moment où il devient avantageux pour le propriétaire d'un terrain suburbain de le soustraire à l'utilisation agricole ou rurale et de l'affecter au développement urbain apparaît plus tard.

Or, arrêter le développement d'une ville est une opération à double tranchant. Son avantage pour le monopoliste est ambigu. Il ne peut savoir si les conditions futures seront de nature à attirer plus de monde à A, qui est le seul marché pour ses produits. L'un des attraits qu'une ville présente à des nouveaux venants est d'être grande, d'avoir une population nombreuse. L'industrie et le commerce vont vers de tels centres. Si l'action du monopoliste retarde la croissance d'une agglomération, elle

peut diriger le courant vers d'autres localités. Une chance peut être manquée, qui ne se retrouve jamais. Des recettes plus grosses dans l'avenir peuvent se trouver sacrifiées pour des gains à court terme relativement faibles.

Il est donc au moins douteux que le propriétaire d'un monopole de marge local agisse au mieux de ses intérêts à long terme, lorsqu'il se risque à vendre à des prix de monopole. Il serait plus avantageux pour lui, fréquemment, de varier ses prix selon diverses catégories d'acheteurs. II pourrait vendre plus cher pour les projets d'immeubles dans les quartiers centraux et moins cher pour ceux prévus dans les districts de la périphérie. La portée du monopole de marge local est plus limitée qu'on ne le suppose généralement.

Le *monopole d'espace limité* découle du fait que les circonstances physiques restreignent le champ d'opération de telle sorte que peu d'entreprises ou même une seule peuvent y entrer. Le monopole apparaît lorsqu'il n'y a qu'une entreprise dans ce champ, ou que les quelques entreprises qui y opèrent s'entendent pour agir de concert.

Il est parfois possible pour deux compagnies de trolleys concurrentes de fonctionner dans les mêmes rues d'une ville. Il y a eu des cas où deux ou même plusieurs compagnies participaient à la fourniture aux résidents du gaz, de l'électricité et du téléphone. Mais même dans ces cas exceptionnels, la concurrence existe à peine. La situation suggère aux rivaux de s'entendre, au moins tacitement. L'exiguïté de l'espace aboutit, d'une façon ou d'une autre, à un monopole.

En pratique le monopole d'espace limité est étroitement lié au monopole sous licence. Il est pratiquement impossible d'entrer dans le domaine sans un accord avec les autorités locales contrôlant les rues et leur sous-sol. Même en l'absence de lois exigeant une autorisation pour l'installation d'une entreprise de services publics, il serait nécessaire qu'elle s'entende avec les autorités municipales. Que l'on appelle ou non de tels accords une concession n'a pas d'importance.

Un monopole, bien entendu, n'aboutit pas forcément à des prix de monopole. Il dépend des données spéciales de chaque cas, qu'une compagnie de services publics concessionnaire puisse ou ne puisse pas pratiquer un prix de monopole. Mais il y a certainement des cas où elle le peut. Il se peut que la compagnie soit mal avisée en choisissant une politique de prix de monopole, et qu'elle eût mieux servi ses intérêts à long terme en pratiquant des prix plus modérés. Mais il n'y a pas de garantie qu'un monopoliste découvre le prix le plus avantageux pour lui entre tous les prix possibles.

Il faut admettre en fait que le monopole d'espace limité aboutit souvent à des prix de monopole. Dans ce cas, nous sommes en présence d'une situation où le processus de marché ne remplit pas sa fonction démocratique[1].

L'entreprise privée est très impopulaire auprès de nos contemporains. La propriété privée des moyens de production est particulièrement détestée dans ces domaines où le monopole d'espace limité apparaît même si la compagnie ne demande pas des prix de monopole, et même si son exploitation ne rapporte que peu de bénéfice ou même aboutit à des pertes. Une compagnie privée de « service public » est l'ennemi public, aux yeux des politiciens interventionnistes et socialistes. Les électeurs approuvent tout ce que les autorités peuvent lui infliger de dommages. Il est généralement tenu pour évident que ces entreprises doivent être nationalisées ou municipalisées. Les gains de monopole, dit-on, ne doivent jamais échoir aux particuliers. Ils doivent tomber exclusivement dans les fonds publics.

[1] Sur l'importance de ce fait, voir, ci-après, pp. 540 à 542.

Le résultat des politiques de nationalisation ou municipalisation des dernières décennies a presque sans exception été un échec financier, un service médiocre et la corruption politique. Aveuglés par leurs préjugés anticapitalistes, les gens excusent le service médiocre et la corruption et, pendant longtemps, ils n'ont pas fait attention à l'échec financier. Il n'empêche que cet échec est l'un des facteurs qui ont concouru à l'apparition de la crise de l'interventionnisme contemporain[1].

17. Il est habituel de caractériser les politiques syndicalistes comme des méthodes monopolistiques tendant à substituer des taux de salaire monopolistiques aux taux concurrentiels. Pourtant, en règle générale, un syndicat de salariés ne cherche pas à imposer des taux de salaires monopolistiques. Ce que cherche un syndicat, c'est de restreindre la compétition dans son propre secteur du marché du travail, afin de faire monter ses taux de salaire. Mais la restriction de concurrence ne doit pas être confondue avec une politique de prix monopolistiques. Le caractère distinctif des prix de monopole est le fait qu'une partie p seulement du disponible total P étant mise en vente, elle rapporte davantage que la vente de P. Le monopoliste encaisse un gain de monopole en détournant du marché la quantité P – p. Ce n'est pas le niveau de ce gain qui dénote la situation de prix de monopole comme telle, mais l'action intentionnelle des monopolistes qui ont entraîné cette situation. Le monopoliste ne se désintéresse pas de l'emploi de la totalité du stock disponible ; il est également intéressé par chaque fraction de ce stock ; si une part reste invendue, c'est pour lui une perte. Néanmoins il choisit de laisser inemployée une part, parce que la configuration momentanée de la demande rend cette manière de procéder plus avantageuse pour lui. C'est l'état particulier du marché qui motive sa décision. Le monopole qui est l'une des deux conditions indispensables pour l'apparition d'un prix de monopole peut être — et est en général — le résultat d'une intervention institutionnelle dans les données du marché. Mais ces forces extérieures ne déterminent pas directement un prix de monopole. C'est seulement si une seconde condition est remplie, que s'ouvre une occasion d'action monopolistique.

Il en va autrement dans le cas de la simple restriction d'offre. Ici, les auteurs de la restriction ne s'inquiètent pas de ce qui peut advenir de la part d'offre qu'ils empêchent de parvenir au marché. Le sort des gens qui détiennent cette part leur est indifférent. Ils ne considèrent que la partie de l'offre qui reste présente sur le marché. L'action monopolistique n'est avantageuse au monopoliste que si le produit net total d'un prix de monopole dépasse le produit net total au prix de concurrence potentiel. L'action restrictive d'autre part est toujours avantageuse pour le groupe privilégié et désavantageuse pour ceux qu'elle exclut du marché. Elle élève toujours le prix par unité, et par conséquent la recette nette du groupe privilégié. Les pertes du groupe exclu ne sont pas prises en considération par le groupe privilégié.

Il peut arriver que les bénéfices que les membres du groupe privilégié tirent de la restriction de concurrence soient beaucoup plus lucratifs pour eux que ne pourrait l'être n'importe quel prix de monopole imaginable. Mais ceci est une autre question. Cela n'efface pas les différences catallactiques entre les deux modes d'action.

Les syndicats de salariés visent à une situation de monopole sur le marché du travail. Mais une fois qu'ils l'ont atteinte, leur politique est restrictive et non pas une politique de prix de monopole. Ils s'efforcent de restreindre l'offre de travail dans leur branche, sans s'occuper du sort des exclus. Ils ont réussi, dans tous les pays relativement sous-peuplés, à élever des barrières à l'immigration. C'est ainsi qu'ils conservent de hauts taux de salaires relatifs. Les travailleurs étrangers exclus sont

[1] Voir, ci-après, pp. 677 à 678.

obligés de rester dans leur pays, où la productivité marginale de la main-d'œuvre et, par conséquent, les taux de salaire sont inférieurs. La tendance à l'égalisation des taux de salaire qui prédomine lorsque la mobilité de la main-d'œuvre d'un pays à l'autre est libre se trouve paralysée lorsque cette liberté disparaît. Sur le marché intérieur, les syndicats n'admettent pas la concurrence des travailleurs non syndiqués, et n'admettent qu'un nombre limité de membres. Ceux qui ne sont pas admis doivent se diriger vers des emplois moins rémunérés ou rester sans emploi. Les syndicats ne s'intéressent pas au sort de ces gens-là.

Même si un syndicat endosse la responsabilité de payer à ses membres en chômage, sur les cotisations de ceux qui sont employés, des indemnités non inférieures aux gains des membres au travail, son action n'est pas une politique de prix de monopole. Car les syndiqués en chômage ne sont pas les seuls travailleurs à subir les conséquences fâcheuses, sur leur possibilité de gagner de l'argent, de la politique du syndicat qui impose des taux de salaires supérieurs au taux potentiel du marché. Les intérêts des travailleurs non admis dans le syndicat ne sont pas pris en considération.

Traitement mathématique des prix de monopole

Les économistes mathématiciens ont consacré une attention particulière à la théorie des prix de monopole. Il semble que les prix de monopole soient un chapitre de la catallactique qui se prête mieux que les autres au traitement mathématique. Néanmoins, les services que cette méthode peut rendre dans ce domaine sont eux aussi assez minces.

En ce qui concerne les prix concurrentiels, les mathématiques ne peuvent donner rien de plus qu'une description mathématique de divers états d'équilibre et des conditions qu'exigerait la construction imaginaire d'une économie tournant en rythme uniforme. Elles ne peuvent rien dire des actions qui amèneraient finalement à ces équilibres et à ce système tournant en rythme uniforme, si aucun changement ultérieur ne devait intervenir.

Dans la théorie des prix de monopole, les mathématiques approchent un peu plus de la réalité de l'action. Elles montrent comment le monopoliste pourrait découvrir le prix optimum de monopole, pourvu qu'il ait à sa disposition toutes les données requises. Mais le monopoliste ne connaît pas l'aspect de la courbe de la demande. Ce qu'il connaît, ce ne sont que des points auxquels les courbes de la demande et de l'offre se sont coupées dans le passé. Il n'est donc pas en mesure d'employer les formules mathématiques pour découvrir s'il existe un quelconque prix de monopole possible pour l'article dont il a le monopole, ni dans l'affirmative lequel des divers prix de monopole est le prix optimum. Les analyses mathématiques et graphiques ne sont donc pas moins futiles dans ce secteur de l'action que dans tous les autres. Mais au moins, elles schématisent les délibérations du monopoliste et, à la différence du cas des prix de concurrence, elles ne se contentent pas d'une simple construction auxiliaire de l'analyse théorique, construction qui ne joue pas de rôle dans l'action réelle.

Des économistes mathématiciens contemporains ont embrouillé l'étude des prix de monopole. Ils considèrent le monopoliste non comme le vendeur d'un bien monopolisé, mais comme un entrepreneur ou un producteur. Or, il est nécessaire de distinguer clairement le gain de monopole du profit d'entrepreneur. Les gains de monopole ne peuvent être récoltés que par le vendeur d'une marchandise ou d'un service. Un entrepreneur ne peut en recueillir que dans sa qualité de vendeur d'une

marchandise monopolisée, non en sa qualité d'entrepreneur. Les avantages et désavantages qui peuvent découler de la baisse ou de la hausse du coût de production par unité lorsque la production totale augmente, diminuent ou augmentent la recette nette du monopoliste et influent sur sa conduite. Mais le traitement catallactique des prix de monopole ne doit pas oublier que le gain de monopole spécifique dérive, compte tenu de la configuration de la demande, uniquement du monopole détenu sur un bien ou un droit. C'est cela seulement qui procure au monopoliste l'occasion de restreindre l'offre sans crainte de voir d'autres personnes déjouer son plan en accroissant la quantité mise en vente par elles. Les tentatives pour définir les conditions requises pour l'apparition d'un prix de monopole en se reportant à la configuration des coûts de production sont vaines.

C'est une cause d'erreur que de décrire la situation de marché créée par les prix de concurrence, en déclarant que le producteur pris isolément pourrait, au prix du marché, vendre aussi bien une quantité supérieure à celle qu'il a effectivement vendue. Cela n'est vrai que lorsque deux conditions sont remplies : le producteur en question, A, n'est pas le producteur marginal, et une production intensifiée n'implique pas des coûts additionnels qui ne pourraient être couverts par la vente de la quantité additionnelle produite. Sous ces deux conditions, l'expansion de A force le producteur marginal à cesser de produire ; la quantité offerte à la vente reste inchangée.

Le caractère distinctif du prix de concurrence par rapport au prix de monopole, est que le premier résulte d'une situation où les possesseurs de biens et services de tous ordres sont obligés de servir au mieux les souhaits des consommateurs. Sur un marché concurrentiel, il n'existe pas de politique des prix des vendeurs. Ils n'ont pas d'autre choix que de vendre tout ce qu'ils peuvent, aux prix les plus hauts qu'on leur propose. Mais le monopoliste s'en tire mieux en détournant du marché la part des existants dont il dispose, en vue de faire des gains de monopole spécifiques.

7. Bonne renommée

Il faut souligner encore que le marché est peuplé de gens qui n'ont pas l'omniscience, mais seulement une connaissance plus ou moins déformée des conditions momentanées.

L'acheteur doit toujours s'en remettre à la loyauté et à la compétence du vendeur. Même dans l'achat d'un bien de production l'acheteur, bien qu'en général expert dans la branche, dépend dans une certaine mesure du degré de confiance que mérite le vendeur. C'est à plus forte raison le cas sur le marché des biens de consommation. Ici, le vendeur s'y connaît mieux en général, techniquement et commercialement, que les acheteurs. La tâche du commerçant n'est pas seulement de vendre ce que l'acheteur demande ; il doit souvent conseiller l'acheteur sur la manière de choisir la marchandise qui conviendra le mieux à ses besoins. Le détaillant n'est pas simplement quelqu'un qui vend, il est aussi quelqu'un qui aide amicalement. Le public n'adresse pas au hasard sa clientèle. Dans la mesure du possible, l'on préfère un magasin ou une marque dont on a eu personnellement un bon souvenir, ou que des amis de confiance ont recommandé.

La faveur du public repose sur le renom qu'une maison acquiert en raison de ses services passés ; cela implique que le public s'attend que celui qui jouit de sa faveur continuera à le servir aussi bien à l'avenir que par le passé. Ce préjugé favorable n'est pas un phénomène particulier aux relations économiques. Il est présent dans toutes les relations sociales. Il détermine le choix que l'on fait de son conjoint, de ses amis,

de son candidat politique. La catallactique, évidemment, ne s'occupe que du préjugé favorable en matière commerciale.

Peu importe que la bonne renommée soit fondée sur des réussites ou services réels, ou qu'elle soit seulement le produit de l'imagination ou d'idées fallacieuses. Ce qui compte dans l'agir humain n'est pas la vérité telle qu'elle peut apparaître à un être omniscient, mais les opinions de gens susceptibles de se tromper. Il y a des cas où les acheteurs sont disposés à payer un prix plus élevé pour une certaine marque d'un mélange, bien que l'article de marque ne diffère pas, dans sa structure physique et chimique, d'un autre produit meilleur marché. Les experts peuvent juger une telle conduite déraisonnable. Mais aucun homme ne peut devenir expert dans tous les domaines qui se rapportent à ses choix. Il ne peut éviter complètement de remplacer par la confiance en autrui la connaissance de l'état des choses véritable. Le consommateur courant ne choisit pas toujours son article ou service, mais le fournisseur en qui il a confiance. Il paie une prime à ceux qu'il estime dignes de foi.

Le rôle que la bonne renommée joue sur le marché n'affaiblit ni ne restreint la concurrence. Chacun est libre d'acquérir bonne renommée, et celui qui l'a peut la perdre. Beaucoup de réformistes, poussés par leur préjugé en faveur d'une bienveillante tutelle gouvernementale, préconisent des certificats de qualité gradués, délivrés par l'autorité et remplaçant les marques de fabrique. Ils auraient raison si les dirigeants et bureaucrates étaient doués d'omniscience et parfaitement impartiaux. Mais comme les officiels ne sont pas exempts de l'humaine faiblesse, la mise en vigueur de tels systèmes ne ferait que remplacer les défauts des citoyens individuels par les défauts des délégués du pouvoir politique. L'on ne rend pas un homme plus heureux en l'empêchant de choisir une marque de cigarettes ou de conserves alimentaires, de préférence à d'autres qui lui plaisent moins.

Acquérir une bonne renommée n'implique pas seulement l'honnêteté et le zèle en servant les clients, mais aussi des dépenses en argent. Cela prend du temps, pour une affaire, que de se faire une clientèle fidèle. En attendant, il faut fréquemment supporter des pertes en mettant en balance des profits qui viendront plus tard.

Du point de vue du vendeur, la bonne renommée est pour ainsi dire un nécessaire facteur de production. Elle est pourvue d'un prix en conséquence. Peu importe qu'habituellement l'équivalent en argent de la bonne renommée ne soit pas inscrit dans la comptabilité et aux bilans. Quand une affaire est vendue, un prix est payé pour la bonne renommée pourvu qu'il soit possible de la transmettre à l'acquéreur.

C'est par conséquent un problème de catallactique, que d'étudier la nature de cette chose particulière appelée bonne renommée. Dans cet examen, nous devons distinguer trois cas différents.

Cas 1. — La bonne renommée donne au vendeur l'occasion de vendre à prix de monopole, ou de discriminer entre diverses catégories d'acheteurs. Cela ne diffère pas des autres cas de prix de monopole ou de discrimination de prix.

Cas 2. — La bonne renommée donne au vendeur seulement la possibilité de vendre à des prix correspondants à ceux qu'obtiennent ses concurrents. S'il n'avait pas la bonne renommée, il ne vendrait pas ou ne vendrait qu'en faisant des rabais. La bonne renommée lui est aussi nécessaire que les locaux commerciaux, des stocks bien composés suffisant en permanence à la demande, et la collaboration de serveurs et aides compétents. Les coûts impliqués par l'acquisition de la bonne renommée jouent le même rôle que n'importe quels autres frais d'exploitation. Ils doivent être couverts par un surplus des recettes totales sur les coûts totaux.

Cas 3. — Le vendeur jouit, dans un cercle limité de clients fidèles, d'une réputation si brillante qu'il peut leur vendre à des prix plus élevés que ceux payés à ses

concurrents moins réputés. Néanmoins, ces prix ne sont pas des prix de monopole. Ils ne résultent pas d'une politique délibérée visant à restreindre les ventes totales en vue d'augmenter les recettes nettes totales. Il se peut que le vendeur n'ait absolument aucun moyen de vendre une quantité plus grande, ce qui est par exemple le cas d'un médecin qui est occupé à la limite de ses forces bien qu'il demande plus cher que ses collègues moins populaires. Il se peut aussi que l'accroissement des ventes exigerait un investissement supplémentaire de capital, et que le vendeur n'ait pas ce capital, ou qu'il pense pouvoir mieux l'employer ailleurs. Ce qui empêche l'expansion de la production et de la quantité du bien ou du service offert à la vente n'est pas une action intentionnelle de la part du vendeur, c'est l'état du marché.

Comme la fausse interprétation de ces faits a engendré toute une mythologie de la « concurrence imparfaite » et de la « concurrence monopolistique », il est nécessaire d'entrer dans un examen plus détaillé des considérations de l'entrepreneur qui pèse le pour et le contre d'une expansion de son affaire.

Accroître un ensemble productif, et tout autant porter la production à un niveau supérieur en passant de l'utilisation partielle d'un ensemble productif à son utilisation en pleine capacité, demande un investissement de capital supplémentaire, qui n'est raisonnable que s'il n'y a pas d'autre investissement plus profitable à réaliser[1]. Peu importe que l'entrepreneur soit assez riche pour investir ses propres fonds, ou qu'il lui faille emprunter les fonds nécessaires. La partie des capitaux propres de l'entrepreneur qu'il n'emploie pas dans sa firme n'est pas pour autant « oisive ». Elle est utilisée ailleurs, dans le cadre du système économique. Afin d'être employés à étendre la firme en question, ces fonds doivent être retirés de leur emploi présent[2]. L'entrepreneur ne se risquera à ce changement d'investissement que s'il en attend un accroissement de son revenu net. En outre, d'autres doutes peuvent faire obstacle à l'envie d'étendre une entreprise prospère, même si la situation du marché semble propice. L'entrepreneur peut douter de sa propre capacité à diriger avec succès un ensemble plus important. Il peut aussi être retenu par l'exemple d'affaires jadis prospères pour lesquelles l'expansion a été cause d'échec.

Un homme d'affaires qui, en raison de son extrême renommée, est en mesure de vendre à des prix plus élevés que ses concurrents, pourrait naturellement renoncer à son avantage et ramener ses prix au niveau de ses confrères. Comme tout vendeur de marchandises ou de travail, il peut s'abstenir de tirer l'avantage maximum de la configuration du marché, et vendre à un prix où la demande excède l'offre. En le faisant, il ferait des cadeaux à d'autres gens. Les bénéficiaires seraient ceux qui achètent aux prix abaissés. D'autres, bien que disposés à acheter au même prix, devraient repartir les mains vides parce que l'offre n'est pas suffisante.

Quel que soit l'article, la restriction de la quantité produite et mise en vente découle toujours des décisions d'entrepreneurs désireux de recueillir le profit le plus élevé possible et d'éviter des pertes. Ce qui caractérise des prix de monopole ne doit pas être recherché dans le fait que les entrepreneurs n'ont pas produit davantage de l'article en question et, par conséquent, n'ont pas provoqué une baisse de son prix. Ni dans le fait que des facteurs complémentaires de production sont restés inutilisés alors que leur emploi aurait abaissé le prix du produit. La seule question pertinente est si, oui ou non, la restriction de production est le résultat de l'action du détenteur

[1] Faire des frais accrus de publicité implique également un apport additionnel de capital.

[2] L'encaisse gardée liquide, même si elle dépasse les proportions courantes et qu'on l'appelle « thésaurisation », est une variété d'emploi des fonds disponibles. Dans la situation qui règne sur le marché, l'acteur considère que garder de l'encaisse liquide est l'emploi le plus utile d'une partie de son avoir.

— monopoliste — de biens ou de services qui en retient une partie pour obtenir un prix plus élevé du reste. La caractéristique des prix de monopole réside dans le déni opposé par le monopoliste aux désirs des consommateurs. Un prix de concurrence pour le cuivre signifie que le prix final du cuivre tend vers un point où les gisements sont exploités dans la mesure où le permettent les prix des facteurs de production complémentaires non spécifiques requis ; la mine marginale ne rapporte aucune rente d'extraction. Les consommateurs se voient procurer tout le cuivre dont eux-mêmes définissent la quantité par le prix qu'ils consentent à donner pour le cuivre et toutes les autres marchandises. Un prix de monopole du cuivre signifie que les gisements de cuivre ne sont exploités qu'à un moindre degré parce que cela est plus avantageux pour les possesseurs ; le capital et le travail qui, si la suprématie des consommateurs n'avait pas été violée, auraient été employés à produire un supplément de cuivre, sont employés à produire d'autres articles pour lesquels la demande des consommateurs est moins intense. Les intérêts des détenteurs de gisements de cuivre supplantent ceux des consommateurs. Les ressources de cuivre existantes ne sont pas utilisées conformément aux désirs et affectations que préfère le public.

Les profits sont aussi, bien entendu, le fruit d'un écart entre les désirs des consommateurs et les actions des entrepreneurs. Si tous les entrepreneurs avaient eu, dans le passé, une prévision parfaite de la situation présente du marché, il ne se produirait ni profits ni pertes. Leur compétition aurait d'avance ajusté les prix des facteurs complémentaires de production — compte tenu de la préférence de temps — aux prix actuels des produits. Mais une telle constatation n'élimine aucunement la différence fondamentale entre les profits et les gains de monopole. L'entrepreneur fait un profit dans la mesure où il a réussi à servir les consommateurs mieux que d'autres ne l'ont fait. Le monopoliste recueille des gains de monopole en diminuant la satisfaction des consommateurs.

8. Monopole de la demande

Des prix de monopole ne peuvent dériver que du monopole d'une offre. Un monopole de demande n'introduit pas une situation de marché différente de celle où la demande n'est pas monopolisée. Un acheteur monopoliste — que ce soit un individu ou un groupe d'individus agissant de concert — ne peut pas recueillir de gain spécifique correspondant au gain de monopole du vendeur monopoliste. S'il restreint sa demande, il achètera à un prix moindre ; mais la quantité achetée diminuera également.

De la même manière que les gouvernements limitent la concurrence afin d'améliorer la situation de vendeurs privilégiés, ils peuvent aussi limiter la concurrence au profit d'acheteurs privilégiés. À maintes reprises, les gouvernements ont mis l'embargo sur l'exportation de certaines marchandises. En excluant ainsi les acheteurs étrangers ils ont voulu abaisser le prix intérieur. Mais un prix ainsi abaissé n'est pas un pendant inverse du prix de monopole.

Ce que l'on étudie d'ordinaire sous le nom de monopole de demande consiste en certains phénomènes de détermination des prix, pour des facteurs complémentaires spécifiques de production.

La production d'une unité de la marchandise m requiert, outre l'emploi de divers facteurs non spécifiques, l'emploi d'une unité de chacun de deux facteurs absolument spécifiques a et b. Ni a ni b ne peuvent être remplacés par quelque autre facteur que ce soit ; d'autre part, a est sans emploi possible s'il n'est combiné avec b, et vice versa. Les réserves de a sont de loin plus abondantes que celles de b. Il est par conséquent

impossible aux détenteurs de a d'obtenir un prix pour a. La demande de a reste toujours inférieure à la quantité disponible ; a n'est pas un bien économique. Si a est un minerai dont l'extraction exige l'emploi de capital et de travail, la possession des gisements ne rapporte pas de redevance. Il n'y a pas de rente minière.

Mais si les propriétaires de a forment un cartel, ils peuvent renverser la situation. Ils peuvent restreindre l'offre de a mise en vente à une telle proportion que l'offre de b excède l'offre de a. Désormais a devient un bien économique pour lequel des prix sont versés, tandis que le prix de b tend vers zéro. Si alors les propriétaires de b réagissent en formant eux aussi un cartel, une lutte de prix s'établira entre les deux combinaisons monopolistiques ; la catallactique n'a rien à dire quant à son résultat. Comme il a déjà été signalé, le processus de formation de prix ne peut pas aboutir à un résultat déterminé unique, dans les cas où plus d'un des facteurs requis est d'un caractère absolument spécifique.

Il est sans conséquence à cet égard, que la situation du marché soit ou non telle que les facteurs a et b ensemble puissent être vendus à un prix de monopole. Que le prix d'un lot comportant une unité de a et de b soit un prix de monopole ou un prix de concurrence, cela ne fait pas de différence.

Ainsi, ce qui est parfois considéré comme un monopole de demande s'avère être un monopole d'offre constitué dans des conditions particulières. Les vendeurs de a et de b cherchent à vendre à prix de monopole, sans s'occuper de savoir si le prix de m peut devenir un prix de monopole. Ce qui seul compte pour eux est d'obtenir la part la plus forte possible du prix global que les acheteurs sont disposés à payer pour a et b ensemble. Ce cas ne présente aucun trait qui permette de lui appliquer le terme de monopole de demande. Ce mode d'expression devient compréhensible, toutefois, si l'on prend en compte les traits circonstanciels du conflit entre les deux groupes. Si les possesseurs de a (ou b) sont en même temps les entrepreneurs qui fabriquent m, leur cartel prend l'apparence extérieure d'un monopole de demande. Mais cette union personnelle de deux fonctions catallactiques ne modifie pas le problème essentiel ; ce qui est en jeu est un règlement d'intérêts entre deux groupes de vendeurs monopolistes.

Notre exemple cadre, *mutatis mutandis*, avec celui où a et b peuvent être employés à d'autres usages que la production de m, pourvu que ces autres emplois soient moins rémunérateurs.

9. Consommation conditionnée par des prix de monopole

Le consommateur individuel peut réagir à des prix de monopole de façons différentes.

1. Malgré la hausse du prix, le consommateur individuel ne diminue pas ses achats de l'article monopolisé. Il préfère se limiter dans l'achat d'autres biens. (Si tous les consommateurs réagissaient dans ce même sens, le prix de concurrence aurait déjà atteint le niveau du prix de monopole.)

2. Le consommateur restreint ses achats de l'article monopolisé, de façon à ne pas dépenser plus qu'il ne l'aurait fait — pour l'achat d'une quantité plus grande — dans un régime de prix concurrentiels. (Si tout le monde réagissait de cette manière, le vendeur ne recevrait rien de plus avec un prix de monopole qu'il ne recevait avec un prix concurrentiel.)

3. Le consommateur restreint son achat de la marchandise monopolisée à un degré tel, qu'il dépense moins qu'il n'eût dépensé avec un prix concurrentiel ; il achète avec

l'argent ainsi épargné des biens qu'il n'eût pas achetés autrement. (Si tout le monde réagissait ainsi, le vendeur irait contre ses intérêts en remplaçant le prix concurrentiel par un prix plus élevé ; un prix de monopole ne pourrait s'établir. Seul un philanthrope désireux de déshabituer ses semblables de s'adonner à des drogues pernicieuses, pousserait dans ce cas le prix de l'article en question au-dessus du niveau de concurrence.)

4. Le consommateur dépense davantage pour l'article monopolisé, qu'il n'eût dépensé avec le prix de concurrence, et en reçoit moins.

De quelque façon que le consommateur réagisse, sa satisfaction s'avère diminuée, du point de vue de ses propres évaluations. Il n'est pas aussi bien servi avec un prix de monopole qu'avec un prix de concurrence. Le gain du monopoliste a pour contrepartie une privation de l'acheteur du bien monopolisé. Même si certains consommateurs (comme dans le cas 3) achètent des biens qu'ils n'auraient pas achetés en l'absence du prix de monopole, leur satisfaction est moindre qu'elle n'eût été dans un autre régime de prix. Du capital et du travail sont soustraits à la production d'articles qui fléchit à cause de la restriction monopolistique de l'offre d'un des facteurs complémentaires nécessaires à leur production, et sont employés à fabriquer d'autres articles qui autrement n'auraient pas été fabriqués. Mais les consommateurs apprécient moins ces autres articles.

Toutefois, il y a une exception à cette règle générale que les prix de monopole avantagent le vendeur et lèsent l'acheteur, mettant en échec la suprématie des intérêts du consommateur. Si sur un marché concurrentiel l'un des facteurs complémentaires, à savoir f, nécessaire à la fabrication d'un bien de consommation g, n'atteint aucun prix du tout, bien que la production de f exige divers débours, et bien que les consommateurs soient disposés à payer pour le bien de consommation g un prix qui rend sa production profitable, un prix de monopole pour f devient une condition nécessaire pour la production de g. C'est cette idée que l'on avance en faveur de la législation sur les brevets et le droit de reproduction. Si les inventeurs et les auteurs n'étaient pas en mesure de tirer un revenu de leur travail d'inventeur ou d'écrivain, ils seraient détournés de consacrer leur temps à ces activités et de débourser des coûts qu'elles impliquent. Le public ne tirerait aucun avantage de l'absence d'un prix de monopole pour f. Au contraire, il serait privé de la satisfaction que lui procurerait l'acquisition de g. [1]

Bien des gens s'alarment devant l'usage inconsidéré des dépôts géologiques de minéraux et de pétrole, qui ne peuvent être remplacés. Nos contemporains, disent ces gens, gaspillent des réserves qui diminuent, sans se préoccuper des générations à venir. Nous mangeons notre héritage et celui de nos descendants. De telles récriminations sont peu raisonnables. Nous ignorons si les âges à venir compteront encore sur les mêmes matières premières dont nous dépendons à l'heure actuelle. Il est vrai que l'épuisement des gisements de pétrole et même de charbon progresse à vive allure. Mais il est très probable que dans cent ans, ou cinq cents, les humains auront d'autres méthodes pour produire de la chaleur et de l'énergie. Personne ne sait si, en usant plus modérément de ces gisements, nous ne nous priverions pas sans aucun profit pour les hommes du XXI[e] ou du XXIV[e] siècle. Il est vain de faire des provisions pour des époques dont les ressources technologiques échappent totalement à notre imagination.

Mais il est contradictoire, de la part des mêmes gens qui déplorent l'épuisement de certaines ressources naturelles, de condamner avec une égale véhémence les

[1] Voir ci-dessous pp. 540 et 541.

restrictions monopolistiques dont leur exploitation est assortie de nos jours. L'effet du prix de monopole du mercure est certainement de freiner son taux de raréfaction. Aux yeux de ceux qu'effraie la vision d'une future disette de mercure, cet effet doit apparaître hautement désirable.

L'économie, en démasquant de telles contradictions, ne vise pas à « justifier » des prix de monopole pour le pétrole, les minéraux et minerais. L'économie n'a pour tâche ni de condamner ni de justifier. Elle a simplement pour fonction d'examiner les effets de tous les modes de l'agir humain. Elle n'entre pas dans l'arène où partisans et adversaires des prix de monopole cherchent à plaider leur cause.

Les deux camps, dans cette ardente controverse, se servent d'arguments fallacieux. Le parti anti-monopoliste a tort d'attribuer à tout monopole la faculté de léser les acheteurs en restreignant l'offre et en fixant des prix de monopole. Il n'est pas moins dans l'erreur en supposant qu'il règne, dans une économie de marché exempte d'entraves et de malfaçons provenant d'immixtions gouvernementales, une tendance générale à la formation de monopoles. C'est une déformation ridicule de l'état véritable des choses que de parler de *capitalisme monopoleur* au lieu d'interventionnisme monopoleur ; de parler de *cartels privés* au lieu de *cartellisation gouvernementale*. Les prix de monopole seraient limités à quelques minéraux qui ne peuvent être extraits qu'en quelques rares endroits, et au champ des monopoles d'espace limité, si les gouvernements ne s'attachaient à en susciter[1].

Le parti promonopoles a tort de mettre à l'actif des cartels les économies d'échelle des grandes unités. La concentration de la production en une seule main, disent-ils, abaisse généralement les coûts moyens de production et, par là, accroît la masse de capital et de main-d'œuvre disponible pour une production accrue. Toutefois, il n'est pas besoin de cartel pour éliminer les établissements produisant à des coûts plus élevés. La concurrence sur un marché libre atteint ce résultat sans l'intervention de quelque monopole et de quelque prix de monopole que ce soit. C'est, au contraire, souvent le but de la cartellisation garantie par l'État, que de préserver l'existence d'usines et d'exploitations agricoles que le libre marché forcerait à cesser de produire, précisément parce que leurs coûts de production sont trop élevés. La liberté de marché aurait, par exemple, éliminé les fermes sous-marginales et maintenu seulement celles dont la production est rémunératrice aux prix courants du marché. Mais le *New Deal* a préféré un arrangement différent. Il força tous les agriculteurs à réduire proportionnellement leur production. Par cette politique monopolistique il releva les prix des produits agricoles à un niveau qui rendit la production financièrement raisonnable même sur les sols submarginaux.

Non moins erronées sont les conclusions tirées d'une confusion entre les économies de standardisation des produits et le monopole. Si les gens ne demandaient qu'un seul type uniforme d'un bien déterminé, la production de certains articles serait organisable de façon plus économique, et leur coût en serait corrélativement amoindri. Mais, si les gens se comportaient de cette façon, la standardisation et la baisse corrélative des coûts se produiraient aussi en l'absence de monopole. Si, d'autre part, l'on force les consommateurs à se contenter d'un seul type uniformisé, l'on n'augmente pas leur satisfaction ; on la diminue. Un dictateur peut juger absurde la conduite des consommateurs. Pourquoi les femmes ne s'habilleraient-elles pas d'uniformes comme des soldats ? Pourquoi sont-elles si entichées de vêtements fabriqués au goût de chacune ? Il peut avoir raison de son point de vue et des valeurs qu'il préfère. L'ennui est que cette préférence est personnelle, individuelle et

[1] Voir ci-dessus pp. 280 et 286.

arbitraire. La démocratie du marché réside dans le fait que les gens font eux-mêmes leur choix et qu'aucun dictateur ne peut leur imposer de se soumettre à ses propres jugements de valeur.

10. Discrimination de prix par le vendeur

Aussi bien les prix de concurrence que les prix de monopole sont les mêmes pour tout acheteur. Il règne sur le marché une tendance permanente à l'élimination de toute différence entre les prix d'une même marchandise ou d'un même service. Bien que les appréciations des acheteurs et l'intensité de leur demande telle qu'ils la présentent sur le marché soient différentes, tous paient le même prix. L'homme riche ne paie pas le pain plus cher que l'homme moins riche, bien qu'il soit disposé à payer un prix plus élevé au cas où il ne pourrait en trouver de moins cher. L'enthousiaste qui se passerait d'une partie de sa nourriture plutôt que de manquer d'assister à une symphonie de Beethoven ne paie pas son billet plus cher que l'homme pour qui la musique n'est qu'un passe-temps et qui ne se soucierait pas du concert s'il fallait lui sacrifier quelque bagatelle qui lui fait envie. La différence entre le prix que quelqu'un doit payer pour quelque chose et le montant le plus élevé qu'il consentirait à payer pour l'avoir a été parfois appelée le boni du consommateur[1].

Mais il peut apparaître sur le marché des situations qui rendent possible pour le vendeur de discriminer entre les acheteurs. Il peut vendre une denrée ou un service à des prix qui diffèrent pour différents acheteurs. Il peut obtenir des prix qui parfois montent jusqu'à un point où la totalité du « boni de consommateur » disparaît pour l'acheteur. Deux conditions doivent coïncider pour rendre la discrimination de prix avantageuse au vendeur.

La première condition est que ceux qui achètent à un prix meilleur ne soient pas en mesure de revendre la denrée ou le service à des gens auxquels le vendeur discriminant ne vend qu'à un prix plus élevé. Si cette revente ne peut être empêchée, l'intention du premier vendeur est déjouée. La seconde condition est que le public ne réagisse pas d'une manière telle que le total des entrées nettes du vendeur soit inférieur au total des entrées nettes qu'il obtiendrait avec un prix uniforme. Cette seconde condition est toujours réalisée dans les situations où il serait avantageux à un vendeur de remplacer les prix de concurrence par des prix de monopole. Mais elle peut apparaître aussi dans une situation de marché qui ne produirait pas de gains de monopole. Car la discrimination de prix n'oblige pas le vendeur à restreindre la quantité mise en vente. Il ne perd complètement aucun acheteur ; il doit seulement tenir compte de ce que certains acheteurs peuvent restreindre le montant de leurs achats. Mais, en règle générale, il lui est possible de vendre le stock restant à des gens qui n'en auraient pas acheté du tout, ou auraient acheté des quantités moindres, s'ils avaient dû payer le prix uniforme concurrentiel.

En conséquence, la configuration des coûts de production ne joue aucun rôle dans les considérations du vendeur discriminant. Les coûts de production ne sont pas affectés puisque le montant total produit et vendu demeure inchangé.

Le cas le plus fréquent de discrimination de prix est celui des médecins. Un docteur qui peut effectuer 80 traitements en une semaine et compte 3 $ pour chaque traitement se trouve entièrement occupé en soignant 30 patients et touche 240 $ par semaine. S'il demande aux 10 malades les plus riches, qui ensemble reçoivent 50 traitements, 4 $ au lieu de 3, ils ne demandent que 40 traitements. Le docteur applique les 10

[1] Voir A. Marshall, *Principles of Economics*, 8e éd., Londres, 1930, pp. 124 à 127.

traitements restants au prix de 2 $ chacun à des malades qui n'auraient pas dépensé 3 $ pour ses services professionnels. Alors ses honoraires hebdomadaires s'élèvent à 270 $.

Comme la discrimination de prix est pratiquée par le vendeur seulement s'il lui est plus avantageux de le faire que de vendre à un prix uniforme, il est clair que le résultat en est une distorsion de la consommation et de l'affectation de facteurs de production aux divers emplois. Le résultat de la discrimination est toujours que le montant total dépensé pour l'acquisition du bien en question augmente. Les acheteurs doivent couvrir le supplément de la dépense en rognant sur d'autres achats. Comme il est extrêmement improbable que les bénéficiaires de la discrimination de prix dépenseront cet avantage reçu, pour acheter les mêmes biens que les autres achètent désormais en moindre quantité, des modifications dans les données du marché et dans la production deviennent inévitables.

Dans l'exemple ci-dessus, les 10 patients les plus riches sont lésés ; ils paient 4 $ pour un service que précédemment ils ne payaient que 3 $. Mais ce n'est pas le docteur seul qui tire un avantage de la discrimination les malades auxquels il ne prend que 2 $ sont, eux aussi, avantagés. Il est vrai qu'ils doivent fournir aux honoraires du médecin en renonçant à d'autres satisfactions. Néanmoins, ils apprécient ces autres satisfactions moins haut que celle que leur procure le traitement. Leur degré de contentement atteint est accru.

Pour comprendre pleinement la discrimination de prix il est bon de se rappeler que, en régime de division du travail, la concurrence entre ceux qui désirent acquérir le même produit ne nuit pas forcément à la position du concurrent individuel. Les intérêts des concurrents ne sont antagonistes qu'en ce qui concerne les services rendus par les facteurs complémentaires de production fournis par la nature. Cet antagonisme naturel inéluctable est supplanté par les avantages tirés de la division du travail. Dans toute la mesure où les coûts moyens de production peuvent être réduits par la production à grande échelle, la concurrence entre ceux qui désirent acquérir la même denrée produit une amélioration dans la situation du concurrent individuel. Le fait que ce ne sont pas quelques-uns, mais un grand nombre de gens qui désirent acquérir l'article c, rend possible de le fabriquer selon des procédés qui épargnent des coûts ; alors, même des gens aux moyens modestes peuvent se le payer. De la même façon, la discrimination de prix peut parfois rendre possible la satisfaction d'un besoin qui serait resté non satisfait en son absence.

Dans une ville se trouvent p amateurs de musique, et chacun d'eux serait disposé à dépenser 2 $ pour le récital d'un virtuose. Mais un tel concert requiert une dépense supérieure à 2 p $ et, par conséquent, ne peut être organisé. Mais, s'il est possible de discriminer quant au prix des billets, et que parmi les p amateurs de musique il y en a n disposés à payer 4 $, le récital peut avoir lieu pourvu que le montant 2 (n + p) $ soit suffisant. Dans ce cas, n personnes dépenseront 4 $ par tête, et (p – n) personnes paieront leur billet 2 $; elles renonceront à la satisfaction du moins urgent d'entre les besoins qu'elles auraient satisfaits si elles n'avaient préféré assister au récital. Chaque personne dans l'audience se trouve mieux que si la discrimination de prix n'avait pas été réalisable, ce qui eût empêché la représentation. L'intérêt des organisateurs est d'augmenter l'assistance jusqu'au point où l'admission d'amateurs supplémentaires entraîne des frais plus élevés que le prix des places qu'ils sont prêts à payer.

Les choses changeraient si le récital avait pu avoir lieu même en fixant à 2 $ seulement le prix des places. Dans ce cas, la discrimination de prix aurait diminué la satisfaction des amateurs auxquels on en réclame 4.

Les procédés les plus courants quant à la vente des billets de représentations artistiques, et aux billets de chemin de fer, selon des prix différents, ne se rattachent pas à la discrimination de prix au sens catallactique du terme. Celui qui paie un prix élevé obtient quelque chose de plus recherché que celui qui paie un prix moindre. Il a une meilleure place, des conditions de voyage plus confortables, etc. La discrimination proprement dite existe dans le cas des médecins qui, bien qu'ils traitent chaque patient avec autant de soin, demandent aux clients aisés des honoraires plus élevés qu'aux moins fortunés. Elle existe aussi dans le cas des chemins de fer qui facturent plus cher le transport des marchandises que ce transport valorise plus que d'autres, bien que les coûts pour la compagnie de chemins de fer soient les mêmes. Il est évident que le docteur et le transporteur ne peuvent pratiquer cette discrimination que dans des limites fixées par la possibilité, pour le patient ou l'expéditeur, de trouver à leur problème une autre solution qui lui soit plus avantageuse. Mais ceci se rapporte à l'une des deux conditions requises pour l'apparition de la discrimination de prix.

Il serait sans intérêt d'exposer un état de choses où la discrimination de prix pourrait être pratiquée par tous les vendeurs de toutes sortes de marchandises et de services. Il est plus important de prendre acte du fait que dans une économie de marché non sabotée par l'intervention de l'État, les conditions requises pour la discrimination de prix sont si rares qu'elles peuvent être honnêtement qualifiées de phénomène exceptionnel.

11. Discrimination de prix de la part de l'acheteur

Alors que le prix de monopole et les gains de monopole ne peuvent être réalisés à l'avantage d'un acheteur monopoliste, le cas est différent pour la discrimination de prix. Une seule condition suffit pour l'apparition de la discrimination de prix de la part d'un acheteur monopoliste, à savoir, l'ignorance épaisse de la situation du marché, chez les vendeurs. Une telle ignorance est invraisemblable pour peu que du temps s'écoule ; ce genre de discrimination ne peut être exercée que si le pouvoir s'en mêle.

Le gouvernement helvétique a constitué un monopole nationalisé et géré par la puissance publique, pour le commerce des céréales. Il achète les céréales aux prix de marché à l'étranger, et paie un prix plus élevé aux producteurs suisses. Dans ses achats à l'intérieur, il paie un prix supérieur aux agriculteurs produisant à des coûts élevés sur les sols rocheux des régions de montagne, et un prix moindre — mais encore supérieur au prix du marché mondial — aux agriculteurs cultivant un sol plus fertile.

12. La connexité de prix

Si un certain processus de fabrication fait apparaître simultanément deux produits p et q, les décisions et opérations d'entrepreneur sont orientées en fonction de la somme des prix prévus des produits p et q. Les prix de p et q sont particulièrement liés ensemble parce qu'un changement de la demande de p (ou de q) provoque un changement de l'offre de q (ou de p). La relation mutuelle des prix de p et q peut être appelée connexité de production. Le fabricant appelle p (ou q) un sous-produit de q (ou de p).

La production d'un bien de consommation z, requiert l'emploi des facteurs p et q ; la production de p, l'emploi des facteurs a et b et la production de q l'emploi des facteurs c et d. Dans ces conditions, des changements dans les disponibilités de p

(ou de q) entraînent des changements dans la demande de q (ou de p). Il est sans importance que le processus de fabrication de z à partir de p et q se déroule dans les mêmes entreprises qui produisent p à partir de a et b, et q à partir de c et d, ou par des entrepreneurs financièrement indépendants les uns des autres, ou par les consommateurs eux-mêmes dans une phase préliminaire de leur consommation. Les prix de p et q sont en connexion particulière parce que p est inutile ou de faible utilité sans q et vice versa. La relation mutuelle des prix entre p et q peut être appelée connexité de consommation.

Si les services rendus par un produit b peuvent être substitués, même de manière imparfaitement satisfaisante, à ceux que rend un produit a, le changement du prix de l'un affecte l'autre également. La relation mutuelle des prix de a et de b peut être appelée connexité de substitution.

Connexité de production, connexité de consommation et connexité de substitution sont des connexités particulières de prix d'un nombre limité de marchandises. De ces connexités particulières, il faut distinguer la connexité générale des prix de tous les biens et services. Cette connexité générale découle du fait que pour toute espèce quelconque de satisfaction des besoins, outre divers facteurs plus ou moins spécifiques, il est un facteur rare qui est requis, et qui, en dépit des différences dans son potentiel qualitatif de production, peut, dans les limites définies avec précision précédemment[1], être appelé un facteur non spécifique ; à savoir le travail.

Au sein d'un monde où, par hypothèse, tous les facteurs de production seraient absolument spécifiques, l'agir humain opérerait dans une multiplicité de domaines de satisfaction des besoins, indépendants les uns des autres. Ce qui, dans notre monde réel, relie les domaines divers de satisfaction des besoins, est l'existence d'un grand nombre de facteurs non spécifiques, aptes à être utilisés pour atteindre des fins diverses et d'être, dans une certaine mesure, remplaçables les uns par les autres. Le fait que l'un des facteurs — le travail — est d'une part requis pour n'importe quelle production, et d'autre part, dans les limites définies, non-spécifique, engendre la connexité générale de toutes les activités humaines. C'est là ce qui intègre le processus de formation des prix en un tout, dans lequel tous les rouages agissent les uns sur les autres. Cela fait du marché une concaténation de phénomènes mutuellement interdépendants.

Il serait absurde de considérer un prix déterminé comme si c'était en lui-même une sorte d'objet isolé. Un prix est l'expression de la place que des hommes, en agissant, assignent à quelque chose au stade où ils en sont de leurs efforts pour écarter une gêne. Il n'indique pas une relation propre avec quelque chose d'immuable, mais simplement une position instantanée dans un assemblage qui change à la manière d'un kaléidoscope. Dans cette masse de choses considérées comme ayant de la valeur selon le jugement d'hommes engagés dans des actions, la place de chaque particule est en corrélation avec les places de toutes les autres particules. Ce qu'on appelle un prix est toujours une relation à l'intérieur d'un système intégré qui est la résultante composite des relations humaines.

13. Prix et revenu

Un prix de marché est un phénomène de nature historique, le rapport quantitatif dans lequel deux individus, à un endroit et un moment définis, ont échangé des quantités définies de biens définis. Il se rapporte aux conditions spéciales de l'acte

[1] Voir ci-dessus, pp. 112 à 114.

concret d'échanger. Il est déterminé en dernier ressort par les jugements de valeur des individus impliqués. Il ne dérive pas de la structure générale des prix, ni de la structure des prix d'une catégorie spéciale de biens nu services. Ce qu'on appelle structure des prix est une notion abstraite tirée d'une multitude de prix concrets et distincts. Le marché n'engendre pas les prix du sol, des voitures en général, ni les taux de salaire en général, mais des prix pour telle pièce de terre, pour telle auto, et des taux de salaire pour la prestation d'un certain travail. La formation du prix ne tient aucun compte de la classe à laquelle les choses échangées doivent être assignées, sous quelque angle que ce soit. Si différentes qu'elles puissent être sous d'autres aspects, dans l'acte même d'échange elles ne sont rien de plus que des marchandises, c'est-à-dire des choses évaluées en fonction de leur aptitude à écarter une gêne éprouvée.

Le marché ne crée ni ne détermine les revenus. Il n'est pas un processus de formation des revenus. Si le propriétaire d'un terrain et le travailleur usent sagement des ressources physiques en question, la terre et l'homme pourront renouveler et faire durer leur aptitude à rendre des services ; le sol bâti et non bâti, pour une période pratiquement indéfinie, l'homme pendant un certain nombre d'années. Si la situation de marché de ces facteurs de production ne se détériore pas, il sera encore à l'avenir possible d'obtenir un prix en échange de leur emploi productif. La terre et la force de travail peuvent être considérées comme des sources de revenus à condition d'être traitées comme telles, c'est-à-dire si leur capacité de production n'est pas épuisée prématurément par une exploitation sans ménagements. C'est la retenue et la prévoyance dans l'usage des facteurs de production, et non pas leurs propriétés naturelles et physiques, qui en font des sources plus ou moins durables de revenu. Il n'y a rien dans la nature que l'on puisse appeler une source de revenus permanente. Le revenu est une catégorie de l'action ; c'est le résultat d'une utilisation soigneuse de facteurs rares. Ceci est plus particulièrement évident dans le cas des biens d'équipement. Les facteurs fabriqués de production ne sont pas permanents. Bien que certains d'entre eux puissent avoir une vie de nombreuses années, tous finalement deviennent hors d'usage à force de fonctionner, parfois même du simple fait du temps qui passe. Ils ne deviennent des sources de revenus que si leur propriétaire les traite comme tels. Le capital peut être préservé comme source de revenus si la consommation de ses fruits, en admettant que les conditions du marché ne changent pas, est réduite au niveau compatible avec le remplacement des parties usées.

Les modifications dans les données du marché peuvent déjouer tous les efforts pour prolonger l'existence d'une source de revenus. L'équipement industriel se trouve périmé si la demande change ou s'il est supplanté par quelque chose de mieux. La terre devient inutilisable si un sol plus fertile devient accessible en quantité suffisante. L'expertise et le savoir-faire dans l'exécution de certaines sortes d'ouvrages cessent d'être rémunérateurs lorsque de nouvelles modes ou de nouvelles méthodes de production restreignent le débouché correspondant. La bonne fin de toutes les précautions que l'on prend pour parer aux aléas du futur dépend de la justesse des pronostics dont elles se sont inspirées. Nul revenu ne peut être protégé contre les changements qui n'ont pas été prévus correctement.

Le processus de formation des prix n'est pas davantage une forme de distribution. Comme on l'a souligné déjà, il n'y a rien en économie de marché à quoi pourrait s'appliquer la notion de distribution.

14. Prix et production

La formation des prix sur un marché non entravé oriente la production dans les voies où elle sert au mieux les désirs des consommateurs tels qu'ils sont exprimés sur le marché. Il n'y a que dans le cas des prix de monopole que les monopolistes ont la possibilité de détourner la production, de façon limitée, de cette voie-là vers d'autres qui les avantagent.

Les prix déterminent quels sont, parmi les facteurs de production, ceux qui devraient être employés et ceux qui ne devraient pas l'être. Les facteurs de production spécifiques sont utilisés seulement s'il n'existe pas d'emploi plus avantageux ouvert aux facteurs de production non spécifiques. Il y a des recettes technologiques, des terrains, et des biens d'équipement inconvertibles, dont le potentiel de production reste inemployé parce que les employer signifierait un gaspillage du facteur le plus rare de tous, le travail. Alors que dans les conditions actuelles de notre monde il ne peut y avoir à long terme, sur un libre marché du travail, de non-emploi de la main-d'œuvre, c'est au contraire un phénomène courant que le non-emploi de terres disponibles et d'équipement industriel inconvertible.

Il est absurde de déplorer le fait du non-usage partiel des capacités de production. La capacité de production non employée d'équipements périmés du fait d'améliorations technologiques est un indice du progrès matériel. Ce serait une bénédiction, si l'établissement d'une paix durable rendait sans emploi les fabriques de munitions, ou si la découverte d'une méthode efficace de prévention et de cure de la tuberculose rendait périmés les sanatoriums où l'on soigne les gens atteints par ce mal. Ce qui serait raisonnable serait de déplorer le manque de prévision, dans le passé, qui a provoqué des investissements en équipements inadaptés. Mais les hommes ne sont pas infaillibles. Un certain volume de mauvais investissements est inévitable. Ce qui doit être fait, c'est de se détourner des politiques qui, telle l'expansion du crédit, induisent artificiellement à de mauvais investissements.

Les techniques modernes pourraient aisément faire pousser des oranges et du raisin en serres dans les régions polaires. Tout le monde jugerait insensée une telle entreprise. Mais c'est essentiellement la même chose que de protéger la culture des céréales dans les rochers de hautes vallées, par des tarifs douaniers ou d'autres pratiques protectionnistes, alors qu'ailleurs il y a abondance de terre fertile laissée inculte. La différence n'est que de degré.

Les habitants du Jura suisse préfèrent fabriquer des montres plutôt que de faire pousser du blé. L'horlogerie est pour eux la façon la moins coûteuse de se procurer du blé. D'autre part, cultiver le blé est la façon la moins coûteuse, pour le fermier canadien, de se procurer des montres. Le fait que les habitants du jura ne cultivent pas de blé et que les Canadiens ne fabriquent pas de montres n'a rien de plus étrange que le fait que les tailleurs ne fabriquent pas leurs chaussures, ni les cordonniers leurs vêtements.

15. La chimère des prix sans marché

Les prix sont un phénomène de marché. Ils sont formés par le processus de marché, et sont la moelle de l'économie de marché. Il n'y a pas de prix possibles en dehors du marché. Les prix ne peuvent être un produit de synthèse, si l'on peut dire. Ils résultent d'une configuration de fait des données du marché, des actions et réactions des membres d'une société de marché. Il est vain de supputer ce que les prix auraient été si certains de leurs déterminants avaient été autres. De telles combi-

naisons imaginaires n'ont pas plus de sens que les spéculations fantaisistes sur ce qu'eût été le cours de l'Histoire si Napoléon avait été tué à Arcole ou si Lincoln avait donné ordre au major Anderson d'évacuer le fort Suinter.

Il est tout aussi vain de cogiter sur ce que les prix devraient être. Chacun est heureux quand le prix de ce qu'il désire acheter baisse, et quand le prix des articles qu'il veut vendre augmente. En exprimant de tels souhaits, un homme est sincère s'il admet que c'est son point de vue personnel. C'est une autre question de savoir si, de son point de vue personnel, il serait bien avisé de pousser le gouvernement à employer son pouvoir de contrainte et de répression à intervenir dans la structure des prix de marché. L'on montera dans la sixième partie de ce livre quelle est inéluctablement la conséquence d'une telle politique d'intervention.

Mais c'est s'illusionner ou tromper autrui que d'appeler de tels souhaits et jugements arbitraires de valeur, la voix de la vérité objective. Dans l'agir des hommes, rien d'autre ne compte que les désirs des divers individus de parvenir à certaines fins. En ce qui concerne le choix de ces fins, il n'est pas question de vérité, ce qui compte seulement c'est la valeur. Les jugements de valeur sont toujours subjectifs, qu'ils soient formulés par un seul homme ou par un grand nombre d'hommes, par un cancre ou un professeur, ou un homme d'État.

Tout prix dégagé sur un marché est le résultat nécessaire du jeu mutuel des forces qui opèrent, à savoir l'offre et la demande. Quelle que soit la configuration du marché qui a engendré ce prix, par rapport à elle le prix est toujours adéquat, authentique, réel. Il ne peut être plus haut si aucun enchérisseur ne se présente pour offrir un prix plus élevé, il ne peut être plus bas si aucun vendeur n'est disposé à livrer pour un prix moindre. II n'y a que l'intervention de telles gens, disposés à acheter ou à vendre, qui puisse modifier le prix.

L'économie analyse le processus de marché qui engendre le prix des marchandises, les taux de salaires et les taux d'intérêt. Elle ne développe point de formules qui permettraient à quelqu'un de calculer un prix « correct » différent de celui qui s'établit au marché par l'interaction des acheteurs et vendeurs.

À la base de nombre d'efforts pour déterminer des prix hors marché, il y a la notion confuse et contradictoire des coûts réels. Si les coûts étaient quelque chose de concret, au sens d'une quantité indépendante des jugements personnels de valeur, objectivement discernable et mesurable, il serait possible à un arbitre désintéressé de définir leur hauteur et ainsi des prix corrects. Il n'est pas utile de s'attarder sur cette idée absurde. Les coûts sont un phénomène d'attribution de valeur. Les coûts sont la valeur attachée à la plus importante satisfaction de besoins qui demeure non servie, parce que les moyens requis pour cette satisfaction sont employés à la satisfaction dont le coût nous occupe. L'obtention d'un excédent de valeur du produit sur les coûts, un profit, c'est le but de tout effort de production. Le profit est la soulte de l'action réussie. Il ne peut être défini sans référence à l'évaluation. C'est un phénomène d'attribution de valeur, et n'a pas de relation directe aux phénomènes physiques ou autres du monde extérieur.

L'analyse économique ne peut faire autrement que de réduire tous les composants du coût à des jugements de valeur. Les socialistes et interventionnistes qualifient de « non gagnés » le profit d'entrepreneur, l'intérêt du capital et la rente du sol, parce qu'ils considèrent que seul l'effort physique et mental du travailleur est une réalité digne d'être récompensée. Mais la réalité ne récompense pas l'effort physique et mental. Si l'effort physique et mental est fourni selon des plans bien conçus, son résultat accroît les moyens disponibles pour la satisfaction de besoins. Quoi que certaines gens considèrent comme juste et équitable, la seule question pertinente est

toujours la même. Il s'agit uniquement de savoir quel système d'organisation sociale est le mieux adapté, pour obtenir les résultats en vue desquels les gens sont disposés à fournir un effort physique et mental. La question est : économie de marché, ou socialisme ? Il n'y a pas de tierce solution. La notion d'une économie de marché avec des prix hors marché est absurde. L'idée même de prix coûtant est irréalisable. Même si la formule de prix coûtant n'est appliquée qu'aux profits d'entrepreneur, elle paralyse le marché. Si les biens et services doivent être vendus au-dessous du prix que le marché leur aurait affecté, l'offre reste toujours inférieure à la demande. Alors le marché ne peut déterminer ni ce qui devrait être produit ni ce qui ne devrait pas l'être, ni à qui ces biens et services doivent aller. Le résultat est le chaos.

Cela vaut également pour les prix de monopole. Il est raisonnable de s'abstenir de toute politique qui pourrait entraîner l'apparition de prix de monopole. Mais que les prix de monopole soient engendrés par de telles politiques gouvernementales monopolistiques, ou qu'ils apparaissent en dépit de l'absence de telles politiques, il n'est point « d'enquêtes d'experts » ni de cogitations de cabinet qui puissent découvrir un autre prix où l'offre et la demande pourraient s'équilibrer. L'échec de toutes les expériences par lesquelles on a tenté de résoudre le problème du monopole d'espace limité en matière de services publics prouve clairement cette vérité.

C'est l'essence même des prix, que d'être le résultat des actions d'individus et de groupes d'individus agissant pour leur propre intérêt. Le concept catallactique des taux d'échanges et prix, exclut tout ce qui est l'effet des actes d'une autorité centrale, de gens qui recourent à la violence, à des menaces au nom de la société, de l'État, ou de groupes de pression armés. En affirmant que ce n'est pas l'affaire des gouvernements que de déterminer des prix, nous n'enfreignons point les bornes de la pensée logique. Un gouvernement ne peut pas plus déterminer des prix, qu'une oie ne peut pondre des veufs de poule.

Nous pouvons penser un système social où il n'y aurait pas de prix du tout, et nous pouvons penser des décrets gouvernementaux visant à fixer des prix à un niveau différent de ceux que le marché aurait déterminés. C'est l'une des tâches de la science économique, que d'étudier les problèmes impliqués. Mais précisément parce que nous voulons examiner ces problèmes, il est nécessaire de distinguer clairement entre les prix et les décrets du pouvoir. Les prix sont par définition déterminés par les achats et ventes que font les gens, et par leur abstention d'acheter et vendre. Il ne faut pas les confondre avec les oukases d'un gouvernement, ou d'organes autres qui font appliquer de tels ordres à travers un appareil de contrainte et répression[1].

[1] Afin de ne pas troubler le lecteur par l'emploi de trop de termes nouveaux, nous nous tiendrons à l'usage général qui appelle ces oukases des prix, des taux d'intérêt, des taux de salaires décrétés par les gouvernements ou d'autres organes de contrainte (par exemple des syndicats de salariés). Mais il ne faut jamais perdre de vue la différence fondamentale entre les phénomènes de marché qui sont authentiquement des prix, des taux de salaire et d'intérêt, d'une part ; et de l'autre les phénomènes juridiques imposant des maxima ou des minima quant aux prix, salaires et intérêts, décisions qui visent précisément à annuler des phénomènes de marché.

Chapitre XVII — L'échange indirect

1. Instruments d'échange et monnaie

L'échange interpersonnel est dit échange indirect si, entre les biens et services dont l'échange l'un pour l'autre est le but ultime de la transaction, se trouvent interposés un ou plusieurs instruments d'échange. Ce qu'étudie la théorie de l'échange indirect, ce sont les proportions dans lesquelles s'échangent, d'une part les instruments d'échange, et d'autre part tous les biens et services de quelque ordre que ce soit. Les formulations de la théorie de l'échange indirect se réfèrent à tous les cas d'échange indirect, et à toutes les choses qui sont employées comme instruments d'échange.

Un instrument d'échange qui est d'usage commun est appelé monnaie. La notion de monnaie est vague, puisque sa définition comporte l'emploi d'un terme lui-même vague « d'usage commun ». Il y a des cas limites, où l'on ne peut décider si un instrument d'échange est ou non d'usage « commun » et devrait être appelé monnaie. Mais cette imprécision dans la caractérisation de la monnaie n'affecte nullement l'exactitude et la précision requises par la théorie praxéologique. Car tout ce qui doit être affirmé de la monnaie est valable pour tout instrument d'échange. Il est par conséquent indifférent, soit de conserver le terme traditionnel de théorie de la monnaie, soit de lui substituer une autre expression. La théorie de la monnaie était et est toujours la théorie de l'échange indirect et des instruments intermédiaires de l'échange[1].

2. Observations sur quelques erreurs courantes

Les funestes erreurs charriées par les idées populaires sur la monnaie, et qui ont fait se fourvoyer les politiques monétaires d'à peu près tous les gouvernements, auraient difficilement pu se produire si beaucoup d'économistes n'avaient eux-mêmes commis de grosses méprises en traitant des problèmes monétaires, et ne s'y cramponnaient obstinément.

Il y a en tout premier rang l'idée hérétique de la prétendue neutralité de la monnaie[2]. Un rejeton de cette doctrine fut la notion du « niveau » des prix, qui monte ou baisse proportionnellement à la quantité de monnaie en circulation. On n'a pas compris que des changements dans la quantité de monnaie ne peuvent jamais affecter les prix de tous les biens et services dans un même temps et dans la même mesure. L'on n'a pas davantage compris que les changements dans le pouvoir d'achat de l'unité monétaire sont nécessairement liés à des changements dans les relations mutuelles des acheteurs et des vendeurs. Pour démontrer l'exactitude de la thèse selon laquelle la quantité de monnaie et les prix montent et baissent proportionnellement, l'on a eu recours, pour traiter de la théorie monétaire, à une procédure entièrement différente de celle que la science économique moderne emploie pour tous les autres problèmes de son ressort. Au lieu de partir des actions des individus, comme la catallactique doit le faire dans absolument tous les cas, on a construit des formules visant à couvrir l'entièreté de l'économie de marché. Les éléments de ces formules étaient : la quantité totale de monnaie disponible dans la *Volkswirtschaft* (économie

[1] La théorie du calcul monétaire ne relève pas de la théorie de l'échange indirect. C'est une partie de la théorie générale de la praxéologie.

[2] Voir ci-dessus, p. 215. D'importantes contributions à l'histoire et à la terminologie de cette doctrine sont fournies par F. A. Hayek, *Prices and Production* (éd. révisée, Londres, 1935), pp. 1 et suiv., 129 et suiv.

nationale) ; le volume des échanges, c'est-à-dire l'équivalent en monnaie de tous les transferts de marchandises et de services effectués à l'intérieur de l'économie nationale ; la vitesse moyenne de circulation des unités monétaires ; le niveau des prix. Ces formules démontraient apparemment la justesse de la doctrine du niveau des prix. En fait, cependant, l'ensemble de ce raisonnement est un exemple typique de la pétition de principe ou cercle vicieux. Car l'équation des échanges implique d'avance la thèse du « niveau » qu'elle a pour but de prouver. Ce n'est rien de plus que l'expression mathématique de la thèse — insoutenable — selon laquelle il y a proportionnalité entre les mouvements de la quantité de monnaie et ceux des prix.

En analysant l'équation des échanges, l'on suppose que l'un de ses éléments — masse monétaire, volume des échanges, vitesse de circulation — change ; mais on ne se demande pas comment de tels changements se produisent. L'on méconnaît que des changements dans ces grandeurs se produisent, non pas dans l'économie nationale comme telle, mais dans les situations des acteurs individuels, et que c'est le jeu mutuel des réactions de ces acteurs qui se traduit par des modifications de la structure des prix. Les économistes mathématiciens refusent de partir des demandes et offres des individus en signes monétaires. Ils introduisent au contraire une notion étrangère au réel, la vitesse de circulation, calquée sur les schémas de la mécanique.

En ce point de notre raisonnement, il n'est pas utile d'examiner si oui ou non les économistes mathématiciens ont raison de supposer que les services rendus par la monnaie consistent entièrement, ou essentiellement, dans le circuit qu'elle parcourt, dans sa circulation. Même si cela était exact, il serait quand même faux d'expliquer le pouvoir d'achat — le prix —de l'unité monétaire, à partir de ses services. Les services rendus par l'eau, le whisky et le café n'expliquent pas les prix qu'on les paie. Ce qu'expliquent ces services, c'est seulement que les gens, dans la mesure où ils les apprécient, demandent, sous certaines conditions, des quantités déterminées de ces produits. C'est toujours la demande qui influe sur la structure des prix, non la valeur objective d'usage ou utilité intrinsèque.

Il est vrai qu'en ce qui concerne la monnaie, la tâche de la catallactique est plus vaste qu'en ce qui concerne les biens qui se vendent. Ce n'est pas la tâche de la catallactique, mais de la psychologie et de la physiologie, d'expliquer pourquoi les gens veulent s'assurer les services que peuvent rendre les divers articles du commerce. Mais c'est effectivement la tâche de la catallactique de répondre à cette question en ce qui concerne la monnaie. Seule la catallactique peut nous dire quels avantages un homme compte retirer du fait de détenir de la monnaie. Mais ce ne sont pas ces avantages escomptés, qui déterminent le pouvoir d'achat de la monnaie. L'envie de s'assurer ces avantages est seulement l'un des éléments qui font apparaître la demande de monnaie. C'est la demande, élément subjectif intégralement déterminé par des jugements de valeur, ce n'est pas un quelconque fait objectif, un quelconque pouvoir de provoquer un certain effet, qui joue un rôle dans la formation sur le marché des taux d'échange.

La faille dans l'équation des échanges et dans ses éléments de base est le fait qu'ils regardent les phénomènes de marché d'un point de vue holistique, globaliste. C'est l'illusion provoquée par l'adoption inconsciente de la notion d'économie nationale. Mais là où existe, au vrai sens du terme, une *Volkswirtschaft*, il n'y a ni marché, ni prix, ni monnaie. Sur un marché, il n'y a que des individus, ou des groupes d'individus agissant de concert. Ce qui meut ces acteurs, ce sont leurs propres objectifs, non les objectifs de l'ensemble de l'économie de marché. Si des notions telles que le volume des échanges et la vitesse de circulation ont un sens, ce ne peut être que par référence à la résultante des actions individuelles. Il est inadmissible de se

retourner vers ces notions pour expliquer les actions des individus. La première question que la catallactique doit poser en présence de changements dans la quantité totale de monnaie disponible dans le système de marché, c'est de savoir comment de tels changements affectent la conduite des divers individus. La science économique moderne ne demande pas ce que vaut « l'acier », ou « le pain », mais ce que vaut une certaine masse d'acier, un certain poids de pain, pour un homme qui agit à un moment et un endroit définis. La science ne peut faire autrement en ce qui concerne la monnaie. L'équation des échanges est incompatible avec les principes fondamentaux de la pensée économique. C'est une rechute dans la façon de penser des âges où les gens ne parvenaient pas à saisir les phénomènes praxéologiques parce qu'ils étaient imprégnés de notions holistiques. C'est un mode de pensée stérile, comme l'étaient les spéculations de jadis sur la valeur de « l'acier » et du « pain » en général. La théorie de la monnaie est une partie essentielle de la théorie catallactique. Il faut la traiter de la même façon dont on traite tous les autres problèmes catallactiques.

3. Demande de monnaie et offre de monnaie

L'accessibilité au marché varie considérablement selon les différentes marchandises ou services. Il y a des biens pour lesquels il est aisé de trouver preneurs, disposés à débourser la plus haute rémunération qu'on puisse en obtenir dans les circonstances données, ou une rémunération un peu moindre. Il y a d'autres biens pour lesquels il est très difficile de trouver rapidement un acheteur, même si le vendeur est disposé à se contenter d'une contrepartie très inférieure à celle qu'il pourrait obtenir d'un autre amateur dont la demande est plus intense. C'est cette différence dans l'accessibilité au marché pour les divers articles et services, qui a engendré l'échange indirect. Un homme qui à un moment donné ne peut acquérir ce dont il a besoin pour son ménage ou la conduite de ses affaires, ou qui ignore encore ce dont il pourra avoir besoin dans un avenir indéterminé, se rapproche de son objectif lointain en échangeant un bien peu aisément négociable, qu'il a l'intention de vendre, contre un autre bien plus aisément vendable. Il peut aussi se produire que les propriétés physiques de la marchandise qu'il entend écouler (telles par exemple que son caractère périssable, ou le coût de son magasinage, ou des circonstances analogues) l'obligent à ne pas attendre plus longtemps. Parfois, il peut être poussé à se débarrasser rapidement de l'article en question parce qu'il craint que sa valeur marchande ne baisse. Dans tous ces cas, il améliore sa situation en acquérant un bien auquel le marché est plus ouvert, même si ce bien ne peut servir à satisfaire directement l'un de ses besoins. Un instrument intermédiaire d'échange est un bien que les gens n'acquièrent ni pour le consommer eux-mêmes, ni pour l'employer dans leur propre activité de production, mais avec l'intention de l'échanger ultérieurement contre des biens qu'ils comptent employer pour la consommation ou la production.

La monnaie est un instrument d'échange. C'est le bien auquel le marché est le plus largement accessible, car les gens en désirent pour l'offrir ultérieurement dans des échanges interpersonnels. La monnaie est ce qui sert comme instrument d'échange généralement accepté et couramment employé. C'est sa seule fonction. Toutes les autres fonctions que l'on attribue à la monnaie sont simplement des aspects particuliers de cette fonction primordiale et unique, d'être un instrument intermédiaire d'échange[1].

[1] Voir Mises, *The Theory of Money and Credit*, traduction par H. E. Batson, Londres et New York, 1934, pp. 34 à 37.

Les instruments d'échange sont des biens économiques. Ils sont rares ; il y a pour ces biens une demande. Il y a sur le marché des gens qui désirent en acquérir et qui sont disposés à échanger contre eux des biens et des services. Les instruments d'échange ont une valeur d'échange. Les gens font des sacrifices pour les acquérir ; ils paient des « prix » pour les obtenir. La particularité de ces « prix » réside simplement dans le fait qu'ils ne peuvent être exprimés en termes de monnaie. Pour les biens et services vendables, nous parlons de prix, ou prix en monnaie. Quand il s'agit de la monnaie, nous parlons de son pouvoir d'achat en face des biens vendables.

Il existe une demande pour les instruments de paiement parce que les gens désirent en garder une provision. Chaque membre d'une société de marché veut avoir un certain montant de monnaie dans sa poche ou son tiroir, une encaisse liquide ou un solde disponible d'un niveau déterminé. À certains moments il veut garder une encaisse plus importante, à d'autres moments une encaisse moindre ; dans des cas exceptionnels il peut même renoncer à toute encaisse. À tout le moins, l'immense majorité des gens visent non seulement à détenir divers objets du commerce, mais aussi à posséder de la monnaie. Leur encaisse liquide n'est pas seulement un avoir résiduel, une marge non dépensée de leur fortune. Ce n'est pas un reste inintentionnel, se trouvant là après que tous les actes intentionnels d'achat et de vente ont été effectués. Son montant est déterminé par une demande délibérée d'encaisse. Et comme pour tous les autres biens, ce sont les changements dans le rapport entre la demande et l'offre de monnaie qui entraînent des changements dans le taux d'échange entre la monnaie et les biens vendables.

Chaque fragment de monnaie est la propriété de l'un des membres de l'économie de marché. Le transfert de monnaie du commandement de l'un des acteurs au commandement d'un autre est, dans le temps, immédiat, la possession n'est à aucun moment interrompue. Il n'y a aucune fraction de temps dans laquelle la monnaie ne soit pas une partie de l'avoir liquide d'un individu ou d'une firme, et où elle serait « en circulation »[1]. Il n'est pas correct de distinguer entre la monnaie en circulation et la monnaie oisive. Il n'est pas moins erroné de distinguer entre monnaie circulante et monnaie thésaurisée. Ce qu'on appelle thésaurisation est un niveau d'encaisse liquide qui — dans l'opinion personnelle d'un observateur — dépasse ce qui est considéré comme normal et approprié. Néanmoins, l'argent thésaurisé est de l'encaisse liquide. La monnaie thésaurisée est encore de la monnaie et remplit dans ses coffres la même fonction qu'elle remplit dans les encaisses appelées normales. Celui qui thésaurise de la monnaie pense que certaines circonstances particulières font qu'il est indiqué d'accumuler de l'encaisse liquide au-delà de ce qu'il conserverait lui-même dans des circonstances différentes, ou que d'autres gens conservent, ou qu'un économiste qui critique son comportement considère comme approprié. En agissant comme il le fait, il influe sur la configuration de la demande de monnaie de la même façon qu'influe sur elle toute autre demande « normale ».

Bien des économistes évitent d'employer les termes de demande et d'offre au sens de demande de monnaie et offre de monnaie pour les avoirs liquides, parce qu'ils craignent une confusion avec la terminologie courante chez les banquiers. Il est courant, en effet, d'appeler demande d'argent la demande d'emprunts à court terme, et offre d'argent ces offres de prêts. De même, le marché des prêts à court terme est appelé marché de l'argent. On dit que l'argent est rare s'il y a une tendance à la hausse

[1] La monnaie peut être en cours de transport, elle peut voyager dans des trains, des bateaux, des avions allant d'un endroit à un autre. Mais dans ce cas également, elle est toujours sous le commandement de quelqu'un, elle est la propriété de quelqu'un.

du taux d'intérêt des prêts à court terme ; et l'on dit que l'argent est abondant si la tendance du taux d'intérêt pour de tels prêts est à la baisse. Ces façons de parler sont si enracinées qu'il est vain de s'aventurer à les écarter. Mais elles ont favorisé la diffusion d'erreurs funestes. Elles font que les gens confondent les notions de monnaie et de capitaux et croient qu'en augmentant la quantité de monnaie l'on pourrait abaisser durablement le taux d'intérêt. Mais c'est précisément le caractère rudimentaire de ces erreurs qui rend peu vraisemblable que la terminologie suggérée puisse créer un malentendu. Il est difficile de penser que des économistes puissent errer en des matières aussi fondamentales.

D'autres ont maintenu que l'on ne devrait pas parler de demande de monnaie et d'offre de monnaie parce que les objectifs des demandeurs diffèrent de ceux qui demandent des biens vendables. Les marchandises, disent-ils, sont demandées en fin de compte pour la consommation, alors que la monnaie est demandée pour être abandonnée dans des actes d'échange ultérieurs. Cette objection n'a pas plus de valeur. L'usage que font les gens d'un instrument d'échange consiste finalement à être donné à d'autres. Mais tout d'abord, les gens ont le désir d'en accumuler un certain montant, afin d'être prêts pour le moment où un achat pourrait être effectué. Précisément parce que les gens ne désirent pas pourvoir dans l'instant même à leurs besoins lorsqu'ils livrent les biens ou services qu'ils apportent au marché, précisément parce qu'ils désirent attendre ou sont forcés d'attendre que se présentent des occasions favorables pour acheter, ils ne troquent pas directement, mais indirectement par l'intermédiaire d'un instrument d'échange. Le fait que la monnaie ne s'use pas par l'emploi qu'on en fait, et qu'elle peut rendre son service pendant un temps pratiquement illimité, est un facteur important de la configuration de l'offre de monnaie. Mais celle ne change rien au fait que la valeur attribuée à la monnaie doit s'expliquer de la même façon que pour tous les autres biens : par la demande de ceux qui désirent en acquérir une certaine quantité.

Les économistes ont essayé d'énumérer les facteurs qui dans le système économique global peuvent augmenter ou diminuer la demande de monnaie. L'on compte comme de tels facteurs : le chiffre de la population ; la mesure dans laquelle les ménages fournissent à leurs propres besoins par une production autarcique, et la mesure dans laquelle ils produisent pour les besoins d'autrui, vendant leurs produits et achetant ce qu'il leur faut sur le marché ; le rythme de l'activité de production et les échéances de règlements selon les divers moments de l'année ; les institutions procédant à l'apuration des dettes et créances qui s'annulent mutuellement, telles que les chambres de compensation. Tous ces facteurs influent effectivement sur la demande de monnaie et le niveau des diverses encaisses individuelles ou de firmes. Mais leur influence est seulement indirecte, et tient au rôle qu'ils jouent dans les supputations des gens concernant le montant d'encaisse liquide qu'ils considèrent comme opportun. Ce qui tranche la question, c'est toujours le jugement de valeur porté par les intéressés. Les divers acteurs arrêtent dans leur esprit le montant qui leur paraît adéquat de l'encaisse désirée. Ils exécutent leur décision en renonçant à l'achat de biens, de titres, ou de créances productives d'intérêts, en vendant ou au contraire en achetant davantage des avoirs de ces diverses sortes. En matière de monnaie, les choses ne se passent pas autrement que pour tous les autres biens et services. La demande de monnaie est déterminée par le comportement des gens qui veulent en acquérir pour la conserver en caisse.

Une autre objection soulevée contre la notion de demande de monnaie a été la suivante : l'utilité marginale de l'unité de monnaie décroît beaucoup plus lentement que celle des autres biens ; en fait elle décroît si lentement qu'on peut n'en pas tenir

compte. En ce qui concerne la monnaie, personne ne dit jamais que sa demande en est satisfaite, et personne ne manque une occasion d'en acquérir davantage si le sacrifice corrélatif n'est pas trop grand. Il n'est donc pas admissible de considérer la demande de monnaie comme limitée. Pourtant, la notion même de demande illimitée est contradictoire. Ce raisonnement populaire est entièrement faux. Il confond la demande de monnaie pour encaisse liquide, avec le désir d'une richesse accrue exprimée en termes de monnaie. Celui qui dit que sa soif d'argent ne peut jamais être étanchée ne veut pas dire que son encaisse liquide ne saurait jamais être trop grande. Ce qu'il veut dire, c'est qu'il ne saurait jamais être assez riche. Si davantage d'argent afflue dans ses mains, il ne s'en servira pas pour augmenter son avoir liquide net ; ou il n'en utilisera de la sorte qu'une partie. Il dépensera le reste soit pour le consommer immédiatement, soit pour l'investir. Personne ne garde liquide plus d'argent qu'il ne désire en avoir en caisse.

Le fait d'avoir compris que le taux d'échange entre la monnaie d'une part et les marchandises et services vendables de l'autre, est déterminé de la même façon que les taux d'échange mutuels entre les diverses choses vendables, c'est-à-dire par l'offre et la demande, a été l'essence de la *théorie quantitative de la monnaie*. Cette théorie a été l'application, pour l'essentiel, de la théorie générale de l'offre et de la demande au cas particulier de la monnaie. Son mérite fut de vouloir expliquer la détermination du pouvoir d'achat de la monnaie en recourant au même raisonnement que l'on emploie pour expliquer tous les autres taux d'échange. Son défaut a été de procéder à une interprétation globaliste. Elle a considéré la masse disponible de monnaie offerte dans l'Économie Nationale, et non pas les actions des individus et des firmes distinctes. Un corollaire de ce point de vue erroné a été l'idée qu'il y a une proportionnalité entre les changements dans la quantité — totale — de monnaie, et les changements dans les prix en monnaie. Mais les premiers critiques n'ont pas su réfuter les erreurs contenues dans la théorie quantitative, et lui substituer une théorie plus satisfaisante. Ils ne s'en sont pas pris à ce qu'il y avait de faux dans la théorie quantitative ; ils ont attaqué au contraire son noyau de vérité. Ils voulurent nier qu'il y eût une relation causale entre les mouvements des prix et ceux de la quantité de monnaie. Cette négation les a conduits dans un labyrinthe d'erreurs, de contradictions et de sottises. La théorie monétaire moderne reprend le fil de la théorie quantitative traditionnelle, en ce qu'elle part de la claire connaissance du fait que les changements dans le pouvoir d'achat de la monnaie doivent être étudiés selon les principes appliqués à tous les autres phénomènes de marché, et qu'il existe une connexion entre d'une part les changements de demande et d'offre de monnaie, et de l'autre les changements de pouvoir d'achat. En ce sens, l'on peut dire que la théorie monétaire moderne est une variante améliorée de la théorie quantitative.

Importance épistémologique de la théorie monétaire de Carl Menger

Carl Menger n'a pas seulement fourni une théorie praxéologique irréfutable de l'origine de la monnaie. Il a aussi reconnu l'apport de sa théorie dans l'élucidation des principes fondamentaux de la praxéologie et de ses méthodes de recherche[1].

Il y eut des auteurs qui essayèrent d'expliquer l'origine de la monnaie par voie de décret, ou de convention. L'autorité, l'État, ou un contrat entre citoyens, aurait

[1] Voir les livres de Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Vienne, 1871, pp. 250 et suiv. ; même ouvrage, 2[e] éd., Vienne, 1923, pp. 241 et suiv. ; *Untersuchungen übes die Methode der Sozialwissenschaften*, Leipzig, 1883, pp. 171 et suiv.

intentionnellement et consciemment établi l'échange indirect et la monnaie. Le principal défaut de cette thèse ne doit pas être cherché dans le fait que cela supposerait que les hommes d'une époque ignorant l'échange indirect et la monnaie, furent capables cependant de dresser le plan d'un ordre économique entièrement différent des conditions réelles de leur propre temps, et de comprendre l'importance d'un tel plan. Il ne faut pas non plus chercher la faille dans le fait que l'histoire ne fournit aucun indice à l'appui de telles affirmations. Il existe des raisons plus substantielles pour les rejeter.

Si l'on admet par hypothèse que la situation respective des parties intéressées s'améliore pas à pas, à mesure qu'on va de l'échange direct vers l'échange indirect, et plus tard, lorsqu'on donne la préférence comme instrument intermédiaire d'échange, à certains biens caractérisés par leur aptitude particulière à être acceptés sur le marché, l'on ne voit pas bien pourquoi il faudrait, en recherchant l'origine de l'échange indirect, recourir au surplus à un décret d'autorité, ou à un contrat explicite entre les citoyens. Un homme qui éprouve de la difficulté à obtenir par le troc ce dont il a envie, améliore ses chances de se le procurer dans des actes ultérieurs d'échange, s'il se procure un bien plus aisément accepté au marché. Dans ces conditions, il n'était pas besoin d'une intervention du pouvoir, ou d'une convention entre citoyens. L'heureuse idée de procéder de la sorte pouvait venir aux individus les plus astucieux, et les moins doués pouvaient imiter leur méthode. Il est certainement plus plausible d'admettre que les avantages immédiats apportés par l'échange indirect ont été reconnus par les intéressés, plutôt que de supposer que l'image complète d'une société trafiquant avec l'aide de la monnaie ait été conçue par un génie ; ou si l'on adopte l'hypothèse de la convention, que cette image ait été rendue évidente au reste des gens par voie de persuasion.

Si, par contre, nous n'admettons pas que les individus aient pu découvrir le fait qu'il leur est plus avantageux de recourir à des échanges indirects, que d'attendre l'occasion propice pour un échange direct ; et si, pour avancer la discussion, nous supposons que les autorités ou une convention ont introduit la monnaie, il faut résoudre des questions supplémentaires. Nous devons nous demander quelles sortes de mesures ont été employées pour amener les gens à adopter une procédure dont ils ne comprenaient pas l'utilité et qui était, techniquement, plus compliquée que l'échange direct. Admettons que la contrainte ait été pratiquée. Dans ce cas, nous devons demander en outre à quel moment et par quelles circonstances l'échange indirect et l'emploi de la monnaie ont plus tard cessé d'être des procédures embarrassantes, ou du moins indifférentes, aux intéressés pour leur apparaître avantageuses.

La méthode praxéologique rattache à reculons tous les phénomènes aux actions des individus. Si les conditions de l'échange interpersonnel sont de telle nature que l'échange indirect facilite les transactions, et dans la mesure où les gens ont conscience de ces avantages, l'échange indirect et la monnaie apparaissent. L'expérience historique montre que ces conditions étaient et sont telles. Si elles étaient autres, nous ne pouvons imaginer comment les gens auraient pu adopter l'échange indirect et la monnaie, et s'y tenir pour procéder à leurs échanges.

Le problème historique des origines de l'échange indirect et de la monnaie n'est, en fin de compte, pas intéressant pour la praxéologie. La seule chose qui compte est que l'échange indirect et la monnaie existent, parce que les conditions de leur existence furent et sont toujours réunies. S'il en est ainsi, la praxéologie n'a pas besoin de recourir à l'hypothèse d'un décret d'autorité ou d'un pacte ayant inventé ces modes d'échange. Les étatistes peuvent, s'ils le veulent, continuer à attribuer l'« invention » de la monnaie à l'État, si invraisemblable que ce soit. Ce qui compte, c'est qu'un

homme acquiert un bien, non pour le consommer ou l'utiliser à produire, mais en vue de le céder dans un acte ultérieur d'échange. Une telle conduite de certaines gens fait d'une marchandise un intermédiaire d'échange et, si cet usage de ce bien-là devient habituel, la pratique en fait une monnaie. Tous les théorèmes de la théorie catallactique des instruments d'échange et de la monnaie se réfèrent aux services qu'un bien rend en sa qualité d'instrument d'échange. Même s'il était vrai que l'impulsion à l'instauration de l'échange indirect et de la monnaie ait été fournie par des autorités ou par un accord entre les membres de la société, cela n'affaiblirait en rien la constatation que seul le comportement de gens procédant à des échanges est créateur d'échange indirect et de monnaie.

L'Histoire peut nous dire où et quand des instruments d'échange ont été employés pour la première fois et comment, par la suite, la gamme des biens ainsi employés s'est progressivement resserrée. Comme la différenciation entre la notion large d'instrument d'échange et la notion plus étroite de monnaie n'est pas tranchée mais graduelle, il n'est pas possible de déterminer d'un commun accord où se trouve la transition historique entre de simples instruments d'échange et la monnaie. Répondre à de telles questions est du ressort de jugements intuitifs historiques. Mais, comme on l'a dit, la distinction entre l'échange direct et l'échange indirect est, elle, tout à fait tranchée ; et tout ce qui est formulé par la catallactique au sujet des instruments d'échange se réfère à l'entière catégorie des biens qui sont demandés et acquis en tant que biens intermédiaires.

Dans la mesure où l'affirmation que l'échange indirect et la monnaie ont été établis par décret ou convention prétend à être une description d'événements historiques, c'est aux historiens qu'il revient d'en montrer l'inexactitude. Pour autant que ce soit présenté simplement comme un constat historique, cela ne peut aucunement affecter la théorie catallactique de la monnaie et son explication de l'évolution de l'échange indirect. Mais si l'intention en est d'affirmer quelque chose sur l'agir humain et sur les faits sociaux, l'affirmation ne sert à rien car elle ne porte point sur l'action. Ce n'est pas une constatation sur l'agir humain, que de déclarer qu'un jour des gouvernants ou des citoyens se sont assemblés et ont été frappés de l'inspiration soudaine, que ce serait une bonne chose que d'échanger de façon indirecte en passant par l'intermédiaire d'un instrument d'échange d'usage commun. C'est simplement reculer d'un cran le problème impliqué.

Il est nécessaire de comprendre que l'on ne contribue en rien à la conception scientifique de l'agir humain et des phénomènes sociaux, en déclarant que l'État, un chef charismatique ou une inspiration tombant sur le peuple entier ont créé cela. De telles affirmations ne réfutent aucunement la théorie montrant que de tels phénomènes peuvent être reconnus comme « le produit initentionnel, le résultat non délibérément imaginé et visé par tels ou tels efforts individuels des membres de la société »[1].

4. La détermination du pouvoir d'achat de la monnaie

Dès lors qu'un bien économique est demandé non seulement par ceux qui veulent s'en servir pour consommer ou produire, mais aussi par des gens qui désirent le conserver comme instrument d'échange et le céder dès qu'il en est besoin pour un acte d'échange ultérieur, la demande de ce bien augmente. Un nouvel emploi de ce bien est apparu et crée pour lui une demande additionnelle. Comme pour tout autre bien

[1] Voir Menger, *Untersuchungen*, passage cité, p. 178.

économique, une telle demande additionnelle entraîne une hausse de sa valeur d'échange, autrement dit de la quantité des autres biens que l'on offre pour en acquérir. Le montant d'autres biens qui peut être obtenu en cédant un instrument d'échange, son « prix » exprimé en termes des divers biens et services, est en partie déterminé par la demande de ceux qui désirent en acquérir comme instrument d'échange. Si les gens cessent d'employer le bien en question comme instrument d'échange, cette demande additionnelle disparaît et le « prix » baisse corrélativement.

Ainsi la demande d'un instrument d'échange est le composé de deux demandes partielles : la demande provoquée par l'intention de s'en servir pour la consommation ou la production, et celle provoquée par l'intention de s'en servir comme instrument d'échange[1]. En ce qui concerne la monnaie métallique moderne, l'on parle de la demande industrielle et de la demande monétaire. La valeur d'échange (ou pouvoir d'achat) d'un instrument d'échange est la résultante des effets cumulés de chacune des deux demandes partielles.

Or le volume de cette partie de la demande d'un instrument d'échange qui se manifeste en raison de son utilité comme moyen d'échange, dépend de sa valeur dans l'échange. Ce fait soulève des difficultés que beaucoup d'économistes considérèrent comme insolubles, de telle sorte qu'ils s'abstinrent de poursuivre dans cette ligne de raisonnement. Il est illogique, disaient-ils, d'expliquer le pouvoir d'achat de la monnaie en se référant à la demande de monnaie, et la demande de monnaie en se référant à son pouvoir d'achat.

La difficulté, toutefois, n'est qu'apparente. Le pouvoir d'achat que nous expliquons en nous référant au volume de la demande spécifique n'est pas le même pouvoir d'achat dont la hauteur détermine cette demande spécifique. Le problème est de concevoir comment se forme le pouvoir d'achat du futur immédiat, du moment qui vient. Pour résoudre cette question nous nous reportons au pouvoir d'achat du passé immédiat, du moment qui vient de passer. Ce sont des grandeurs distinctes. Il est erroné d'objecter à notre théorème, que l'on peut appeler le théorème de la régression, un prétendu raisonnement en cercle vicieux[2].

Mais, disent les critiques, cela revient simplement à déplacer le problème à reculons. Car maintenant l'on doit encore expliquer la formation du pouvoir d'achat d'hier. Si l'on explique ce dernier en se référant à celui d'avant-hier et ainsi de suite, l'on s'engage dans une régression *in infinitum*. Un tel raisonnement, déclarent-ils, n'est certainement pas une solution complète et logiquement satisfaisante du problème en question. Ce que ces critiques ne voient pas, c'est que la régression ne recule pas sans fin. Elle atteint un point où l'explication est complète et où aucune question ne reste sans réponse. Si nous remontons à la trace le pouvoir d'achat de la monnaie pas à pas, nous arrivons finalement au point où le bien considéré a commencé à servir comme instrument d'échange. À ce moment-là, la valeur d'échange de la veille est

[1] Les problèmes d'une monnaie exclusivement consacrée à servir d'instrument d'échange, et non apte à rendre d'autres services en fonction desquels on en demanderait, sont traités ci-dessous dans la section 9.

[2] L'auteur de ce livre a d'abord exposé ce théorème de la formation régressive du pouvoir d'achat dans la première édition de son livre, *Theory of Money and Credit*, publié en 1912 (pp. 97-123 de la traduction en langue anglaise). Son théorème a été critiqué de divers points de vue. Certaines des objections soulevées, spécialement celles de B. M. Anderson dans son livre riche en idées, *The Value of Money*, paru d'abord en 1917 (voir pp. 100 et suiv. de l'édition de 1936), méritent un examen très soigneux. L'importance des problèmes soulevés rend nécessaire de peser également les objections de H. Ellis, *German Monetary Theory 1905-1933*, Cambridge, 1934, PP. 77 et suiv. Dans le texte ci-dessus, toutes les objections soulevées sont identifiées et examinées critiquement.

exclusivement déterminée par la demande non monétaire — industrielle — qui est manifestée seulement par ceux qui désirent se servir du bien pour des emplois autres que celui d'instrument d'échange.

Mais, poursuivent les critiques, cela veut dire que l'on explique la partie du pouvoir d'achat de la monnaie qui est due à ses services comme moyen d'échange, par le fait de son emploi à des fins industrielles. Le problème même, qui est d'expliquer la composante spécifiquement monétaire dans sa valeur d'échange, reste non résolu. Là encore, les critiques se trompent. La composante de la valeur de la monnaie qui découle des services qu'elle rend comme instrument d'échange, est entièrement expliquée par référence à ces services monétaires spécifiques, et à la demande qu'ils créent. Deux faits ne peuvent être niés, et personne ne les nie. Le premier est que la demande d'un instrument d'échange est déterminée par des prises en considération de sa valeur d'échange qui découle à la fois des services monétaires et des services industriels qu'elle rend. Deuxièmement, que la valeur d'échange d'un bien qui n'a pas encore été demandé pour servir d'instrument d'échange est déterminée uniquement par la demande émanant de gens qui veulent s'en servir à des fins dites industrielles, c'est-à-dire pour consommer ou produire. Or, la théorie de la régression vise à interpréter l'apparition d'une demande monétaire pour un bien qui antérieurement avait été demandé exclusivement à des fins industrielles, comme influencée par la valeur d'échange qui lui était assignée à ce moment-là en raison de ses seuls usages non monétaires. Cela n'implique certainement pas que l'on explique la valeur d'échange spécifiquement monétaire d'un instrument d'échange sur la base de sa valeur d'échange industrielle.

Finalement, l'on a objecté au théorème de la régression de se placer à un point de vue historique, et non théorique. Cette objection n'est pas moins fausse. Expliquer historiquement un phénomène veut dire montrer comment il a été produit par des forces et des facteurs opérant à une certaine date et en un certain lieu. Ces forces et facteurs définis sont les éléments fondamentaux de l'interprétation. Ce sont les données ultimes et comme tels ils ne sont susceptibles d'aucune analyse et réduction ultérieure. Expliquer un phénomène théoriquement signifie rattacher son apparition à une application de règles générales déjà comprises dans le système théorique. Le théorème de la régression obéit à cette exigence. Il rattache la valeur spécifiquement monétaire d'un instrument d'échange à la fonction qu'il remplit comme tel, et aux théorèmes concernant l'attribution de valeur et la formation des prix, tels qu'ils sont développés par la théorie générale de la catallactique. Il déduit des règles d'une théorie plus universelle, l'explication d'un cas plus particulier. Il montre comment le phénomène spécial découle nécessairement de l'application de règles valables généralement pour tous les phénomènes. Il ne dit pas : ceci est arrivé à tel moment et en tel endroit. Il dit : ceci se produit toujours quand de telles conditions sont réunies ; chaque fois qu'un bien qui n'a jamais été demandé antérieurement pour servir d'instrument d'échange commence à être demandé en vue de cet usage, les mêmes effets doivent se reproduire ; nul bien ne peut être employé comme instrument d'échange qui, au moment où l'on a commencé à s'en servir comme tel, n'avait pas une valeur d'échange en raison d'autres emplois. Et toutes ces affirmations impliquées dans le théorème de la régression sont énoncées apodictiquement conformément à la nature aprioriste de la praxéologie. Cela *doit* se produire ainsi. Personne ne peut ni ne pourra parvenir à construire un cas hypothétique dans lequel les choses se produiraient différemment.

Le pouvoir d'achat de la monnaie est déterminé par la demande et l'offre, comme dans le cas des prix de tous les biens et services vendables. Étant donné que l'action

tend toujours à réaliser un arrangement plus satisfaisant des éléments d'une situation à venir, quelqu'un qui envisage d'acquérir ou de céder de la monnaie se préoccupe naturellement, avant tout, de son pouvoir d'achat futur et de la configuration future des prix. Mais il ne peut former de jugement sur le futur pouvoir d'achat de la monnaie, autrement qu'en regardant comment il se manifestait dans le passé immédiat. C'est là le fait qui distingue radicalement la détermination du pouvoir d'achat de la monnaie de la détermination des taux d'échange mutuels entre les divers biens et services. À l'égard de ces derniers, les acteurs n'ont rien d'autre à considérer que leur importance pour la future satisfaction de besoins. Si une nouvelle marchandise inconnue jadis se trouve mise en vente, comme ce fut le cas par exemple pour les appareils de radio il y a quelques décennies, la seule question qui compte pour l'individu est de savoir si la satisfaction que lui procurera le nouvel article sera ou non supérieure à la satisfaction attendue d'autres biens auxquels il devra renoncer pour se procurer la chose nouvelle. La connaissance des prix passés n'est pour l'acheteur qu'un moyen d'estimer son « boni » de consommateur. Si cette estimation ne l'intéresse pas, il peut au besoin ordonner ses achats sans que lui soient familiers les prix de marché du passé immédiat, que les gens appellent prix actuels. Il pourrait faire ses évaluations sans qu'il y ait appréciations. Comme on l'a noté précédemment, si l'on perdait complètement la mémoire des prix passés, cela n'empêcherait pas la formation de nouveaux taux d'échange entre les diverses choses vendables. Mais si la connaissance du pouvoir d'achat de la monnaie venait à disparaître, le processus de développement de l'échange indirect et des instruments d'échange devrait recommencer à zéro. Il deviendrait nécessaire de recommencer par employer certains biens, plus aisément accueillis par le marché, comme instruments d'échange. La demande de ces biens augmenterait, et elle ajouterait au montant de leur valeur d'échange découlant de leur emploi (non monétaire) industriel, un composant spécifique dû à leur nouvel usage comme instrument d'échange. Un jugement de valeur n'est possible, vis-à-vis de la monnaie, que s'il peut s'appuyer sur l'existence de prix. L'acceptation d'une nouvelle sorte de monnaie présuppose que la chose en question a déjà une valeur d'échange antérieurement acquise par les services qu'elle rend directement à la consommation ou à la production. Ni un acheteur ni un vendeur ne pourrait juger de la valeur d'une unité monétaire s'il n'avait aucune information sur sa valeur d'échange — son pouvoir d'achat — dans le passé immédiat.

La relation entre la demande de monnaie et l'offre de monnaie, qu'on peut appeler relation monétaire, détermine le niveau du pouvoir d'achat. La relation monétaire d'aujourd'hui, telle qu'elle est formée sur la base du pouvoir d'achat d'hier, détermine le pouvoir d'achat d'aujourd'hui. Celui qui désire augmenter son encaisse liquide restreint ses achats et augmente ses ventes, ce qui produit une tendance à la baisse des prix. Celui qui souhaite diminuer ses encaisses liquides accroît ses achats — soit pour consommer, soit pour produire et investir — et il restreint ses ventes ; il introduit ainsi une tendance à la hausse des prix.

Les changements dans la masse de monnaie doivent nécessairement altérer la localisation des biens vendables en tant que possédés par les divers individus et firmes. La quantité de monnaie existante dans l'ensemble du système de marché ne peut augmenter ou diminuer autrement qu'en augmentant ou diminuant d'abord les encaisses liquides de certains membres individuellement. Nous pouvons, si nous voulons, supposer que chaque membre personnellement reçoit une part de la monnaie additionnelle, ou supporte une part de la réduction, au moment même où la monnaie additionnelle entre ou sort du système. Mais que nous fassions cette supposition ou non, le résultat final de notre démonstration restera le même. Ce résultat sera que

des changements dans la structure des prix, provoqués par des changements dans la quantité de monnaie disponible à l'intérieur du système économique, n'affectent jamais les prix des diverses marchandises et des services dans la même mesure et au même moment.

Supposons que le gouvernement émette une quantité additionnelle de papier monnaie. Le gouvernement a l'intention soit d'acheter des biens et services, soit de rembourser des dettes antérieures ou d'en verser les intérêts. Quoi qu'il en soit, le Trésor vient sur le marché avec une demande additionnelle de biens et de services, il est maintenant en mesure d'acheter davantage. Les prix des biens qu'il achète montent. Si le gouvernement avait dépensé dans ces achats l'argent prélevé au préalable par l'impôt, les contribuables auraient diminué leurs achats et, tandis que les biens achetés par le gouvernement renchériraient, le prix des autres biens baisserait. Mais cette baisse de prix des articles que les contribuables avaient l'habitude d'acheter ne se produit pas si le gouvernement augmente la quantité d'argent à sa disposition sans réduire celle aux mains du public. Les prix de certains articles — à savoir, ceux que le gouvernement achète — montent immédiatement, tandis que les prix des autres marchandises restent inchangés pour un temps. Mais le processus se poursuit. Les gens qui vendent les biens que le gouvernement achète sont maintenant eux-mêmes en mesure d'acheter davantage qu'ils n'en avaient l'habitude. Les prix des choses que ces gens-là achètent en plus grande quantité, augmentent par conséquent aussi. Ainsi l'impulsion à la hausse se propage d'un groupe de biens et de services aux autres groupes, jusqu'à ce que tous les prix et taux de salaires aient augmenté. La hausse des prix n'est donc pas simultanée pour les diverses catégories de biens et services.

Lorsque finalement, dans le cours ultérieur de l'augmentation de la masse monétaire, tous les prix auront monté, la hausse n'aura pas affecté les divers biens et services dans la même proportion. Car le processus aura affecté la situation matérielle des divers individus de façon diverse. Pendant que le processus se déroule, certaines gens profitent des prix plus élevés des biens et services qu'ils vendent, pendant que les prix des choses qu'ils achètent n'ont pas encore augmenté ou n'ont pas augmenté autant. D'autre part, il y a des gens malchanceux qui vendent des biens et services dont les prix n'ont pas monté, ou monté autant que les prix des biens qu'ils doivent acheter pour leur consommation quotidienne. Pour les premiers, la propagation graduelle de la hausse est une bonne fortune, pour les seconds une calamité. De plus, les débiteurs sont avantagés, au détriment des créditeurs. Lorsque le processus parvient à son terme, la richesse des divers individus a été modifiée dans des sens divers et des proportions diverses. Certains sont enrichis, d'autres appauvris. Les conditions ne sont plus ce qu'elles étaient avant. Le nouvel état de choses entraîne des changements d'intensité dans la demande des divers biens. Les rapports des prix en monnaie des divers biens et services vendables ne sont plus les mêmes qu'avant. La structure des prix a changé, indépendamment du fait que tous les prix exprimés en monnaie ont monté. Les prix finaux vers lesquels tendent les prix de marché, une fois que les effets de l'augmentation de la masse de monnaie ont achevé d'agir, ne sont pas égaux aux prix finaux antérieurs multipliés par un même coefficient.

Le défaut principal de la vieille théorie quantitative, aussi bien que de l'équation des échanges des économistes mathématiciens, est d'avoir méconnu cette question fondamentale. Des changements dans la quantité de monnaie doivent forcément entraîner des changements dans les autres données aussi. Le système du marché, avant et après l'apport ou le retrait d'une quantité de monnaie, n'est pas seulement modifié en ce que les encaisses des individus et les prix ont monté ou baissé. Il s'est produit en outre des changements dans les taux d'échange mutuels des divers biens et

services ; changements que l'on peut, si l'on tient à user de métaphores, désigner plus adéquatement par l'image d'une révolution des prix que par le chiffre trompeur d'une élévation ou d'une baisse du « niveau » des prix.

Nous pouvons pour l'instant négliger les effets produits par l'influence sur le contenu de tous les paiements différés tels qu'ils ont été stipulés par les contrats. Nous les examinerons plus tard, de même que la répercussion des événements monétaires sur la consommation et la production, sur l'investissement en capitaux fixes, et sur l'accumulation et la consommation de capital. Mais même en mettant de côté toutes ces choses, nous ne devons jamais oublier que des changements dans la quantité de monnaie affectent les prix de manière inégale. Il dépend des données de chaque cas individuel que les effets sur les prix des biens et services divers se produisent à un moment donné et dans une proportion déterminée. Dans le cours d'une expansion monétaire (inflation) la première réaction n'est pas seulement que les prix de certains d'entre eux augmentent plus tôt et plus fort que d'autres. Il peut aussi se produire que certains commencent par baisser parce qu'ils sont principalement demandés par les groupes dont les intérêts sont atteints.

Les changements dans la relation monétaire ne sont pas seulement causés par les gouvernements émettant un surcroît de papier-monnaie. Un accroissement de la production de métaux précieux employés comme monnaie a les mêmes effets, bien qu'évidemment ce soient d'autres classes de la population qui s'en trouvent avantagées ou défavorisées. Les prix montent de même si, en l'absence d'une réduction correspondante de la quantité de monnaie, la demande de monnaie diminue en raison d'une tendance générale à désirer moins d'encaisse liquide. La monnaie dépensée ainsi en plus grande quantité du fait de cette « dé-thésaurisation » entraîne une tendance à la hausse des prix, de la même façon que si elle provenait des mines de métaux précieux ou de la planche à billets. Inversement, les prix baissent quand la masse disponible de monnaie diminue (par exemple, en cas de retrait de monnaie-papier) ou lorsque la demande de monnaie augmente (par exemple en vue de « thésauriser », c'est-à-dire de garder davantage d'encaisse liquide, ou de soldes créditeurs). Le processus est toujours inégal et par à-coups, disproportionné et asymétrique.

On pouvait objecter, et l'on n'y a pas manqué, que la production normale des mines d'or apportée au marché peut bien produire une augmentation de la quantité de monnaie, mais non pas accroître le revenu — et encore moins la richesse — des propriétaires de mines. Ces gens gagnent seulement leur revenu « normal » et donc leur dépense ne peut déranger les conditions du marché, ni les tendances dominantes à l'établissement de prix finaux et à l'équilibre d'une économie en rythme uniforme. Pour eux, la production annuelle de la mine ne représente pas une augmentation de richesse et ne les oblige pas à offrir des prix plus élevés. Ils continuent à vivre sur le même pied que toujours. Leur dépense dans ces limites ne bouleversera pas le marché. Donc la production normale d'or, bien qu'elle augmente certainement la quantité de monnaie disponible, ne peut mettre en branle un processus de dépréciation. Elle est neutre vis-à-vis des prix.

Contre un tel raisonnement, l'on doit tout d'abord observer qu'au sein d'une économie en progrès, où la population augmente et où sont réalisées la division du travail et sa conséquence la spécialisation industrielle, il règne en permanence une tendance à l'augmentation de la demande de monnaie. De nouvelles gens apparaissent sur la scène et désirent se constituer une encaisse liquide. L'autosuffisance économique, c'est-à-dire la production pour les besoins du ménage même, perd du terrain, et les gens deviennent davantage dépendants du marché ; en gros et de façon générale, cela les obligera à augmenter leur encaisse liquide. Ainsi la tendance à la

hausse des prix émanant de ce qu'on appelle la production d'or « normale » rencontre une tendance à la baisse des prix émanant de la demande croissante d'encaisses liquides. Toutefois, ces deux tendances opposées ne se neutralisent pas l'une l'autre. Chacun des deux processus suit son cours propre, produisant un désarrangement des conditions sociales existantes, rendant certains plus riches, d'autres plus pauvres. Tous deux affectent les prix des divers biens à des moments différents et à des degrés différents. Il est vrai que la hausse des prix de certains articles, provoquée par l'un de ces processus, peut être finalement compensée par la baisse causée par l'autre. Il peut arriver que certains prix, à la fin, retrouvent leur niveau antérieur. Mais ce résultat final n'est pas causé par une absence des mouvements que causent les modifications de la relation monétaire. C'est plutôt l'issue d'effets combinés et coïncidants de deux processus indépendants l'un de l'autre, et dont chacun provoque des changements de données sur le marché ainsi que dans la situation matérielle des individus et groupes d'individus. La nouvelle structure des prix peut n'être pas très différente de la précédente. Mais c'est la résultante de deux séries de changements qui ont accompli toutes les transformations sociales qu'ils contenaient en puissance.

Le fait que les possesseurs de mines d'or escomptent de leur production un revenu annuel stable n'annule pas l'influence de l'or nouvellement produit sur les prix. Les propriétaires de mines prennent sur le marché, en échange de l'or produit, les biens et services requis pour l'extraction, et les biens dont ils ont besoin pour leur consommation et leurs investissements dans d'autres branches de production. S'ils n'avaient pas produit cette quantité d'or, les prix n'en auraient pas été affectés. Peu importe qu'ils aient anticipé sur la production future de la mine, qu'ils l'aient capitalisée et ajusté leur train de vie au flux escompté de rapport des opérations d'extraction. Les effets que l'or nouvellement extrait exerce sur leur dépense et sur celles des gens qui vont peu à peu l'incorporer dans leur encaisse, ne commencent qu'à l'instant où cet or est disponible dans les mains des propriétaires des mines. Si, comptant sur une certaine production à venir, ils avaient dépensé de la monnaie à une date antérieure, et que la production escomptée ait manqué à se réaliser, la situation ne serait pas différente des autres cas où une consommation a été financée par du crédit basé sur des prévisions démenties ensuite par les faits.

Les changements dans le volume des encaisses désirées de diverses gens ne se neutralisent que dans la mesure où ils se produisent périodiquement et sont mutuellement liés par une réciprocité causale. Les salariés et receveurs d'appointements ne sont pas payés jour par jour, mais à certains « jours de paie » au terme d'une ou de plusieurs semaines. Ils ne cherchent pas à maintenir leur encaisse liquide au même niveau pendant l'intervalle entre deux jours de paie ; le montant d'argent qu'ils ont en poche diminue au fur et à mesure qu'approche la paie suivante. De l'autre côté, les marchands qui leur fournissent ce dont ils ont besoin couramment augmentent leurs encaisses dans la même période. Les deux mouvements se conditionnent l'un l'autre ; il y a une interdépendance causale qui les harmonise dans le temps et le montant. Ni le marchand ni le client ne se laissent impressionner par ces fluctuations récurrentes. Leurs plans concernant l'encaisse aussi bien que les opérations professionnelles et les dépenses de consommation, prennent en compte la période complète et n'en regardent que l'ensemble.

Ce fut ce phénomène qui a conduit des économistes à l'image d'une circulation régulière de la monnaie et à négliger les variations des encaisses individuelles. Cependant, nous sommes en présence d'un enchaînement qui est limité à un champ étroit et nettement circonscrit. La neutralisation ne peut se produire que dans la mesure où l'augmentation des encaisses d'un groupe est liée dans le temps et dans le

montant, à la diminution des encaisses d'un autre groupe ; il faut que ces changements se liquident automatiquement dans le cours d'une période que les membres des deux groupes considèrent comme un tout dans leur prévision d'encaisse liquide. Hors de ce champ, il n'est pas question d'une telle neutralisation.

5. Le problème de Hume et Mill, et la force motrice de la monnaie

Est-il possible de penser un état de choses où les changements dans le pouvoir d'achat de la monnaie se produiraient au même moment et dans la même proportion relativement à toutes les marchandises et à tous les services, et proportionnellement à des changements apportés soit à la demande, soit à l'offre de monnaie ? Autrement dit, est-il possible d'imaginer une monnaie neutre dans le cadre d'une économie dont le système ne correspond pas à la construction imaginaire d'une économie tournant en rythme uniforme ? Nous pouvons appeler cette pertinente question le problème de Hume et Mill.

Il est hors de conteste que ni Hume ni Mill n'ont réussi à trouver de réponse positive à cette question[1]. Est-il possible de répondre catégoriquement par la négative ?

Nous imaginons deux systèmes d'économie tournant en rythme uniforme, A et B. Les deux systèmes sont indépendants, et à aucun égard en connexion l'un avec l'autre. Les deux systèmes ne diffèrent que par le fait qu'à chaque montant m de monnaie en A correspond un montant n m en B, avec n plus grand ou plus petit que 1. Nous supposons qu'il n'y a pas de paiements différés, et que la monnaie employée dans les deux systèmes ne sert qu'à l'usage monétaire et n'est propre à aucun usage non monétaire. En conséquence, les prix dans les deux systèmes sont dans le rapport 1 : n. Est-il pensable que la situation en A soit modifiée d'un seul coup de façon telle que tout y soit équivalent à la situation en B ? La réponse à cette question doit clairement être négative. Celui qui veut répondre affirmativement doit supposer qu'un *deus ex machina* s'adresse à chaque individu au même instant, augmente ou diminue son encaisse en la multipliant par n, et lui dise que dorénavant il doit multiplier par n toutes les données de prix qu'il emploie dans ses études de prix et autres calculs. Cela ne peut arriver sans un miracle.

Il a été signalé déjà que dans la construction imaginaire d'une économie fonctionnant en rythme uniforme, la notion même de monnaie s'évanouit dans un processus de calcul insubstantiel, contradictoire en son essence, et dépourvu de toute signification[2]. Il est impossible d'assigner une fonction quelconque à l'échange indirect, aux instruments d'échange et à la monnaie, dans une construction imaginaire dont la marque caractéristique est l'immutabilité et la rigidité des circonstances.

Là où il n'y a pas d'incertitude concernant l'avenir, il n'est nul besoin d'encaisse liquide. Comme la monnaie doit nécessairement se trouver détenue par des gens dans leur encaisse liquide, il n'y a pas non plus de monnaie. L'emploi d'instruments d'échange et la détention d'encaisses liquides sont conditionnés par le fait que les données économiques sont changeantes. La monnaie elle-même est un élément de changement ; son existence est incompatible avec l'idée d'un flux régulier d'événements dans une économie en circuit uniforme.

Tout changement dans la relation monétaire modifie — en dehors de ses effets sur les paiements différés — la situation des divers membres de la société. Certains

[1] Voir Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 140-142.
[2] Voir ci-dessus p. 203 et 204.

deviennent plus riches, d'autres plus pauvres. Il peut arriver que les effets d'un changement dans la demande et dans l'offre de monnaie se rencontrent avec les effets de changements inverses survenant en gros au même moment et dans la même mesure ; il peut arriver que la résultante des deux mouvements opposés soit telle qu'aucun changement marqué n'apparaisse dans la structure des prix. Mais même alors, les répercussions sur la situation des divers individus ne sont pas absentes. Tout changement dans la relation monétaire se propage dans sa ligne propre et produit ses effets particuliers. Si un mouvement inflationnaire et un mouvement déflationnaire se produisent au même moment, ou si une inflation est suivie chronologiquement par une déflation de telle sorte que les prix ne soient finalement guère modifiés, les conséquences sociales de chacun des deux mouvements ne s'annulent pas réciproquement. Aux conséquences sociales d'une inflation s'ajoutent les conséquences d'une déflation. Il n'y a aucune raison de supposer que tous ceux ou même la plupart de ceux qui sont avantagés par l'un des mouvements seront lésés par l'autre, et vice versa.

La monnaie n'est ni un *numéraire* abstrait, ni un étalon de valeur ou de prix. C'est nécessairement un bien économique et, comme tel, elle est revêtue de valeur et pourvue de prix en raison de ses mérites propres, c'est-à-dire des services qu'un homme en attend s'il conserve une encaisse liquide. Sur le marché, il y a toujours changement et mouvement. C'est uniquement parce qu'il y a des fluctuations, qu'il y a de la monnaie. La monnaie est un élément de changement, non pas parce qu'elle « circule », mais parce qu'on la détient dans des encaisses. C'est uniquement parce que les gens s'attendent à des changements dont ils ignorent la nature et l'ampleur, qu'ils conservent de la monnaie.

Alors que la monnaie ne peut être pensée qu'à l'intérieur d'une économie de changement, elle est en elle-même un élément de changements supplémentaires. Toute modification dans les données économiques la met en mouvement, et en font la force motrice de nouveaux changements. Tout déplacement dans la relation mutuelle des taux d'échange entre les divers biens non monétaires produit non seulement des changements dans la production et dans ce qu'on appelle couramment la distribution, mais encore il provoque des modifications de la relation monétaire et par là des changements supplémentaires. Rien ne peut survenir dans l'orbite des biens vendables qui n'affecte l'orbite de la monnaie, et tout ce qui advient dans l'orbite de la monnaie affecte l'orbite des marchandises.

La notion d'une monnaie neutre n'est pas moins contradictoire que celle d'une monnaie à pouvoir d'achat stable. La monnaie qui n'aurait pas par elle-même une force de poussée ne serait pas la monnaie parfaite que les gens supposent ; elle ne serait pas du tout une monnaie.

C'est une illusion populaire de croire que la monnaie parfaite devrait être neutre et dotée d'un pouvoir d'achat immuable, et que le but de la politique monétaire devrait être de réaliser cette monnaie parfaite. Il est aisé de comprendre cette idée en tant que réaction contre les postulats encore plus faux des inflationnistes. Mais c'est une réaction excessive, intrinsèquement confuse et contradictoire, et elle a causé des désastres parce qu'elle a été renforcée par une erreur invétérée inhérente à la pensée de beaucoup de philosophes et d'économistes.

Ces penseurs sont induits en erreur par la croyance commune qu'un état de repos est plus parfait qu'un état de mouvement. Leur idée de la perfection implique qu'aucun état plus parfait ne peut être pensé, et que par conséquent tout changement l'amoindrirait. Le mieux que l'on puisse dire d'un mouvement est qu'il est dirigé vers l'obtention d'un état de perfection, dans lequel il y a repos puisque tout mouvement

ultérieur conduirait à un état moins parfait. Le mouvement est vu comme l'absence d'équilibre et de pleine satisfaction, comme une manifestation de trouble et de manque. Dans la mesure où de telles réflexions établissent simplement le fait que l'action tend à écarter une gêne et finalement à l'obtention d'une totale satisfaction, elles sont bien fondées. Mais il ne faut pas oublier que le repos et l'équilibre ne sont pas seulement présents dans un état où un parfait contentement a rendu les gens parfaitement heureux ; ils existent aussi dans la situation où des gens, bien qu'ils manquent de bien des choses, ne voient aucun moyen d'améliorer leur condition. L'absence d'action n'est pas seulement le résultat de la pleine satisfaction ; elle peut aussi bien être le corollaire de l'impuissance à rendre les choses plus satisfaisantes. Elle peut signifier privation d'espoir, tout autant que contentement.

Avec l'univers réel de l'agir et du changement incessant, avec le système économique qui ne peut être rigide, ne sont compatibles ni la neutralité de la monnaie, ni la stabilité de son pouvoir d'achat. Un monde du genre que postulent les exigences absolues d'une monnaie neutre ou une monnaie stable, serait un monde sans action.

Il n'est par conséquent ni étrange ni mauvais que, dans le cadre d'un monde ainsi changeant, la monnaie ne soit ni neutre ni stable en pouvoir d'achat. Tous les plans pour rendre la monnaie neutre et stable sont contradictoires. La monnaie est un élément d'action et par conséquent de changement. Les changements dans la relation monétaire, c'est-à-dire dans la relation entre la demande de monnaie et les quantités disponibles de monnaie, affectent le taux d'échange entre la monnaie d'une part, et les choses vendables de l'autre. Ces changements n'affectent pas dans le même temps et dans la même proportion les prix des diverses marchandises et divers services. Ils affectent par conséquent de façon diverse la fortune des divers membres de la société.

6. Changements dans le pouvoir d'achat induits par les encaisses et par les biens

Les changements dans le pouvoir d'achat de la monnaie, c'est-à-dire dans le taux d'échange entre la monnaie et les biens et produits vendables, peuvent avoir leur origine ou bien du côté de la monnaie, ou bien du côté des biens et produits vendables. Le changement dans les données qui les provoque peut survenir soit dans la demande et dans l'offre de monnaie, soit dans la demande et l'offre des autres biens et services. Nous pouvons en conséquence distinguer entre les changements de pouvoir d'achat, selon qu'ils sont induits par les encaisses ou par les biens.

Les changements dans le pouvoir d'achat de la monnaie induits par les biens peuvent être amenés par des changements dans l'offre de produits et de services, ou dans la demande de marchandises ou services déterminés. Une hausse ou une baisse générale dans la demande de tous les biens et services, ou de la majeure partie d'entre eux, ne peut être provoquée que du côté de la monnaie.

Examinons maintenant les conséquences sociales et économiques des changements de pouvoir d'achat de la monnaie, dans la triple hypothèse que voici : premièrement, que la monnaie en question ne puisse être utilisée que comme monnaie, c'est-à-dire comme instrument d'échange, et ne puisse servir à rien d'autre ; deuxièmement, qu'il n'y ait d'échange qu'entre des biens présents, et aucun échange de biens présents contre des biens futurs ; troisièmement, que nous ne tenions pas compte des effets des changements de pouvoir d'achat sur les calculs en monnaie.

Sous ces trois conditions, tout ce que peuvent provoquer des changements de pouvoir d'achat induits par les encaisses, ce sont des déplacements dans la répartition

des richesses entre différents individus. Certains s'enrichissent, d'autres s'appauvrissent ; certains sont mieux pourvus, d'autres moins bien ; ce que certains gagnent provient de ce que d'autres perdent. Il serait toutefois insoutenable d'interpréter ce fait en disant que la satisfaction totale est restée inchangée ou que, bien qu'aucun changement ne se soit produit dans les disponibilités totales, l'état de totale satisfaction ou la somme de bonheur s'est trouvée augmentée ou diminuée par les changements de répartition de la richesse. Les notions de satisfaction totale ou de bonheur global sont vides de sens. Il est impossible de trouver un critère de comparaison entre les divers degrés de satisfaction ou de bonheur obtenus par les divers individus.

Les changements de pouvoir d'achat induits par les encaisses déclenchent indirectement d'autres changements en favorisant soit l'accumulation de capitaux neufs, soit la consommation du capital existant. L'apparition et le sens de ces effets secondaires dépendent des données spéciales de chaque cas. Nous traiterons de ces problèmes importants à une prochaine occasion[1].

Les changements de pouvoir d'achat induits par les biens ne sont parfois rien d'autre que les conséquences d'un déplacement de la demande, de certains biens vers certains autres. Si leur cause a été un accroissement ou une diminution dans l'offre de biens, il ne s'agit pas seulement de transferts de certaines gens à certaines autres. Ces changements ne signifient pas que Pierre gagne ce que Paul a perdu. Certains peuvent devenir plus riches sans que personne soit appauvri ; et vice versa.

Nous pouvons décrire ce fait de la manière suivante : Soient A et B deux systèmes indépendants, aucunement connectés l'un à l'autre. Dans les deux systèmes l'on emploie la même espèce de monnaie, inutilisable pour usages non monétaires. Maintenant, supposons comme cas 1 que A et B diffèrent l'un de l'autre uniquement en ceci que dans B la masse de monnaie disponible est de n m, où m représente la masse de monnaie disponible en A ; en même temps, à chaque encaisse c et à chaque créance en monnaie d qui existent en A, correspondent en B une encaisse de n c et une créance de n d. A tous autres égards, il y a égalité entre A et B. Maintenant, supposons comme cas 2, que A et B diffèrent l'un de l'autre uniquement par le fait qu'en B l'offre totale d'une certaine marchandise r est de n p, le facteur p représentant l'offre totale de cette même marchandise dans A ; et qu'à chaque stock v de cette marchandise r existant dans A correspond un stock dans B de n v. Dans les deux cas, n est supérieur à 1. Si nous demandons à chaque individu de A s'il est disposé à faire le moindre sacrifice afin d'échanger sa situation pour la situation correspondante en B, la réponse sera unanimement négative dans le cas 1. Mais dans le cas 2, tous les possesseurs de r et tous ceux qui n'en possèdent pas mais qui désirent en acquérir une quantité — c'est-à-dire au moins un individu — donneront une réponse affirmative.

Les services que rend la monnaie sont fonction du niveau de son pouvoir d'achat. Personne ne désire avoir comme encaisse un certain nombre de pièces de monnaie ou un poids de monnaie déterminé ; l'on désire avoir en caisse un montant déterminé de pouvoir d'achat. Comme le fonctionnement du marché tend à porter le pouvoir d'achat de la monnaie, dans son état final, à un degré où la demande et l'offre de monnaie coïncident, il ne peut jamais y avoir excès ou manque de monnaie. Tout individu, et tous les individus ensemble, bénéficient toujours des avantages qu'ils peuvent tirer de l'échange indirect et de l'emploi de la monnaie, que la quantité totale de monnaie soit grande ou petite. Les changements dans le pouvoir d'achat de la monnaie provoquent des changements dans la répartition de la richesse parmi les

[1] Voir ci-après, chap. XX.

divers membres de la société. Du point de vue des gens qui souhaitent s'enrichir par de tels changements, la masse disponible de monnaie peut être jugée insuffisante ou excessive, et l'attrait de gains de cette nature peut conduire à des politiques destinées à provoquer des altérations induites par encaisses, dans le pouvoir d'achat. Néanmoins, les services que rend la monnaie ne peuvent être ni améliorés ni restaurés par un changement dans la masse de monnaie disponible. Dans les encaisses individuelles, il peut apparaître un excès ou un manque de monnaie. Mais de telles situations peuvent être réglées en accroissant ou en diminuant la consommation ou l'investissement. (Bien entendu, il ne faut pas se laisser prendre à la confusion populaire entre demande de monnaie pour encaisse, et désir de davantage de richesse.) La quantité de monnaie disponible dans l'ensemble de l'économie est toujours suffisante pour assurer à tout un chacun tout ce que la monnaie est capable de faire.

Si l'on considère les choses de ce point de vue, l'on peut déclarer que les dépenses supportées pour accroître la quantité de monnaie sont autant de gaspillages. Le fait que des choses qui pourraient rendre quelque autre service utile soient utilisées comme monnaie, et ainsi soustraites à ces autres emplois, apparaît comme un sacrifice inutile de possibilités limitées de satisfaction des besoins. C'est cette idée qui conduisit Adam Smith et Ricardo à considérer qu'il serait très avantageux de réduire le coût de la production de monnaie en recourant à l'emploi légal de papier-monnaie. Cependant, les choses apparaissent sous un autre jour à qui étudie l'histoire monétaire. Si l'on regarde les conséquences catastrophiques des grandes inflations de papier-monnaie, il faut reconnaître que le coût élevé de la production d'or est le moindre mal. Il serait futile de répliquer que ces catastrophes ont été provoquées par le mauvais usage que firent les gouvernements des pouvoirs que plaçaient entre leurs mains la monnaie — crédit et la monnaie factice, et que des gouvernements plus sages auraient adopté des politiques plus saines. Étant donné que la monnaie ne peut être neutre et de pouvoir d'achat constant, les plans d'un gouvernement concernant la détermination de la quantité de monnaie ne peuvent jamais être impartiaux, ni équitables envers tous les membres de la société. Tout ce qu'un gouvernement fait dans l'intention d'influer sur le niveau du pouvoir d'achat dépend nécessairement des jugements de valeur personnels des dirigeants. Les intérêts de certains groupes de gens sont toujours, dans ces opérations, avantagés au détriment d'autres groupes. Elles ne servent jamais ce qu'on appelle le bien public ou la prospérité commune. Pas plus que dans les autres domaines, les politiques monétaires ne peuvent s'appuyer scientifiquement sur des formules normatives.

Le choix de la chose à employer comme instrument d'échange et comme monnaie n'est jamais indifférent. Il détermine le cours des changements induits par encaisses dans le pouvoir d'achat. La seule question est de savoir qui devrait faire le choix : les gens qui achètent et vendent sur le marché, ou les gouvernements ? Ce fut le marché qui, dans un processus de sélection, qui a duré pendant des générations, assigna finalement aux métaux précieux, or et argent, le caractère de monnaie. Il y a deux cents ans que les gouvernements sont intervenus à l'encontre des choix du marché en fait d'instrument monétaire. Même les étatistes les plus fanatiques ne se risquent pas à affirmer que cette immixtion a été bénéfique.

Inflation et déflation, inflationnisme et déflationnisme

Les notions d'inflation et de déflation ne sont pas des concepts praxéologiques. Ils n'ont pas été créés par des économistes, mais par le langage profane du public et des politiciens. Ils impliquaient l'illusion populaire, qu'il existe quelque chose comme

une monnaie neutre, ou une monnaie à pouvoir d'achat constant, et que la monnaie doit être neutre et stable en pouvoir d'achat pour être saine. De ce point de vue, le terme d'inflation a été appliqué pour signifier les changements induits par encaisses, ayant pour résultat une baisse du pouvoir d'achat ; et le terme de déflation, pour signifier les changements induits par encaisses ayant pour résultat une hausse de pouvoir d'achat.

Cependant, ceux qui emploient ces termes ne se rendent pas compte du fait que le pouvoir d'achat ne cesse jamais de changer, et qu'en conséquence il y a toujours inflation ou déflation. Ils ignorent ces fluctuations nécessairement permanentes, dans la mesure où elles sont minimes et n'attirent pas l'attention ; ils réservent l'emploi des termes en question, aux grands changements de pouvoir d'achat. Étant donné que la question du point à partir duquel un changement de pouvoir d'achat mérite d'être considéré comme grand, dépend des jugements personnels quant à sa portée, il devient manifeste qu'inflation et déflation sont des termes dépourvus de la précision catégorielle requise pour des concepts praxéologiques, économiques et catallactiques. Leur emploi est approprié en histoire et en politique. La catallactique ne peut y recourir que lorsqu'elle applique ses théorèmes à l'interprétation d'événements de l'histoire économique et de programmes politiques. De plus, il est tout à fait indiqué, même dans les investigations rigoureuses de la catallactique, de se servir de ces deux termes chaque fois qu'il n'en peut résulter de malentendu, et qu'on peut ainsi éviter la lourdeur pédantesque de l'expression. Mais il est nécessaire de ne jamais oublier que tout ce que la catallactique dit concernant l'inflation et la déflation — c'est-à-dire de grands changements de pouvoir d'achat induits par encaisses — est également vrai concernant les petits changements, bien qu'évidemment les conséquences de ces petits changements soient moins visibles que celles des grands.

Les termes d'inflationnisme et déflationnisme, inflationnistes et déflationnistes, signifient les programmes politiques visant à l'inflation ou à la déflation au sens des grands changements induits par encaisses dans le pouvoir d'achat.

La révolution sémantique qui est l'une des caractéristiques majeures de notre époque a aussi changé la connotation traditionnelle des termes inflation et déflation. Ce que beaucoup de gens appellent ainsi aujourd'hui n'est plus le grand accroissement ou la grande contraction de la quantité de monnaie, mais les conséquences qui en découlent inexorablement : la tendance générale à une hausse ou à une baisse des prix des biens et des taux de salaires. Cette innovation est loin d'être anodine. Elle joue un rôle important, en ce qu'elle nourrit les tendances populaires vers l'inflationnisme.

Tout d'abord, il n'y a plus de terme disponible pour signifier ce que le mot inflation signifiait jadis. Il est impossible de combattre une politique que vous ne pouvez nommer. Hommes d'État et écrivains n'ont plus la possibilité de recourir à une terminologie acceptée et comprise par le publie, lorsqu'ils veulent mettre en question le bien-fondé de l'émission d'énormes quantités supplémentaires de monnaie. Il leur faut entrer dans une analyse détaillée et décrire cette politique avec tous ses caractères et des comptes méticuleux ; et ils doivent répéter ce processus lassant à chaque étape de leur discussion du problème. Comme cette politique n'a pas de nom, l'on pense qu'il n'y a là rien à analyser, mais un fait pur et simple. Elle s'épanouit sans entraves.

Le second méfait est que ceux qui s'engagent dans des tentatives naïves et sans espoir pour combattre les inévitables conséquences de l'inflation — les prix en hausse — déguisent leur entreprise en l'appelant lutte contre l'inflation. Alors qu'ils ne font que combattre des symptômes, ils prétendent combattre les racines du mal. Parce qu'ils ne comprennent pas les relations causales entre l'accroissement de la quantité de monnaie d'une part, et la hausse des prix de l'autre, ils aggravent pratiquement les

choses. Le meilleur exemple a été fourni par les subventions accordées pendant la seconde guerre mondiale aux agriculteurs, par les gouvernements des États-Unis, du Canada et de Grande-Bretagne. Les prix plafonnés réduisent l'offre des denrées concernées, parce que leur production se traduit par une perte pour les producteurs marginaux. Pour prévenir cette conséquence, les gouvernements accordèrent des subsides aux agriculteurs qui produisaient aux coûts les plus élevés. Ces mesures de soutien furent financées par des injections supplémentaires de monnaie. Si les consommateurs avaient eu à payer plus cher les produits en question, l'on n'aurait pas vu se produire d'effets inflationnistes ultérieurs. Les consommateurs auraient été forcés d'employer à ces dépenses supplémentaires la monnaie qui était déjà émise, et elle seule. Ainsi la confusion entre l'inflation et ses conséquences produit en fait directement une inflation accrue.

Il est clair que cette nouvelle connotation à la mode, des termes d'inflation et déflation est entièrement déroutante et perturbatrice, et qu'elle doit être absolument rejetée.

7. Calcul monétaire et changements dans le pouvoir d'achat

Le calcul monétaire compte avec les prix des biens et services tels qu'ils ont été déterminés, auraient été déterminés, ou seront vraisemblablement déterminés sur le marché. Il cherche à déceler les discordances de prix et à tirer des conclusions de telles découvertes.

Les changements induits par encaisses dans le pouvoir d'achat ne peuvent être pris en compte dans de tels calculs. Il est possible de remplacer les calculs basés sur une certaine monnaie a par des calculs différents fondés sur une autre monnaie b. Dans ce cas, les calculs sont mis à l'abri des déviations provenant de changements dans le pouvoir d'achat de a ; mais ils peuvent être encore faussés par les changements intervenant dans le pouvoir d'achat de b. Il n'y a aucun moyen de libérer quelque mode de calcul que ce soit de l'influence des changements de pouvoir d'achat de la monnaie particulière sur laquelle il est basé.

Tous les résultats du calcul économique et toutes les conclusions qu'on en tire sont soumis aux vicissitudes liées aux changements induits par encaisses du pouvoir d'achat. En liaison avec les hausses ou baisses du pouvoir d'achat, il se produit entre les articles reflétant des prix antérieurs et ceux reflétant les prix plus récents des différences spécifiques ; le calcul montre des profits ou pertes qui proviennent seulement des changements induits par encaisses dans le pouvoir d'achat de la monnaie. Si nous comparons ces profits ou ces pertes avec le résultat d'un calcul accompli sur la base d'une autre monnaie dont le pouvoir d'achat a subi des variations moins intenses, nous pouvons les dire imaginaires ou simplement apparents. Mais il ne faut pas oublier que de telles constatations ne sont possibles qu'en comparant des calculs faits en différentes sortes de monnaie. Comme il n'existe en réalité aucune monnaie à pouvoir d'achat constant, de tels profits ou pertes apparents ressortent de tous les modes de calculs économiques, quelle que soit la sorte de monnaie prise pour base. Il est impossible de distinguer strictement les profits et pertes authentiques de ceux qui sont simplement apparents.

L'on peut donc déclarer que le calcul économique n'est pas parfait. Malgré tout, personne n'est capable de suggérer une méthode qui pourrait affranchir le calcul économique de ces imperfections ou dessiner un système monétaire qui pourrait écarter cette source d'erreur entièrement.

C'est un fait indéniable que le marché libre a réussi à élaborer un système de moyens de paiement qui répondait bien à toutes les exigences aussi bien de l'échange indirect que du calcul économique. Les objectifs de la supputation monétaire sont d'une nature telle qu'ils ne peuvent être frustrés par les inexactitudes dérivant de mouvements du pouvoir d'achat lents et de faible amplitude relative. Les variations de pouvoir d'achat induites par encaisses, de l'amplitude qui était habituelle au cours des deux derniers siècles avec la monnaie métallique, et plus spécialement avec la monnaie d'or, ne peuvent affecter le résultat des calculs économiques des chefs d'entreprises si gravement que leurs supputations en deviennent inefficaces. L'expérience historique montre que l'on pouvait, à toutes les fins pratiques que comporte la conduite d'une affaire, employer de façon tout à fait satisfaisante ces méthodes de calcul. L'examen théorique montre qu'il est impossible d'imaginer, et encore moins de réaliser, une méthode meilleure. De ce fait, il est vain de qualifier d'imparfait le calcul économique. L'homme n'a pas le pouvoir de changer les catégories de l'agir humain. Il doit ajuster sa conduite à ces catégories.

Les hommes d'affaires n'ont jamais estimé nécessaire de libérer le calcul économique en termes de monnaie — or, de sa dépendance par rapport aux fluctuations du pouvoir d'achat. Les propositions pour améliorer le système de la monnaie à cours légal, en adoptant une table de référence composée de chiffres — indices, ou bien divers systèmes d'étalons — marchandises, n'ont pas été faites en vue des transactions économiques pratiques et du calcul monétaire. Leur but était de fournir un étalon moins instable pour les contrats de prêts à long terme. Les entrepreneurs n'ont même pas jugé utile de modifier leurs méthodes comptables sur certains points où il eût été aisé de resserrer les marges d'erreur découlant des fluctuations de pouvoir d'achat. Il aurait été, par exemple, possible d'abandonner la pratique d'amortir les équipements durables au moyen de tranches annuelles de leur prix d'acquisition. À la place, on pouvait employer un système de mise en réserve de quotas de dépréciation, invariablement fixés en un pourcentage du coût de remplacement estimé suffisant pour payer le matériel neuf le moment venu. Mais le monde des affaires n'était pas disposé à l'adopter.

Tout ce qui précède ne vaut qu'en ce qui concerne une monnaie non sujette à des variations de pouvoir d'achat induites par encaisses, rapides et de grande ampleur. Mais une monnaie sujette à de rapides et profondes variations devient complètement inapte au service en tant qu'instrument d'échange.

8. L'anticipation des changements probables dans le pouvoir d'achat de la monnaie

Les délibérations des individus qui déterminent leur comportement vis-à-vis de la monnaie se basent sur leur connaissance des prix du passé immédiat. S'ils ne les connaissaient pas, ils ne seraient pas en mesure de décider du montant auquel devrait s'élever leur encaisse liquide, ni combien ils devraient dépenser pour acquérir les divers biens dont ils ont besoin. Un instrument d'échange sans passé n'est pas imaginable. Rien ne peut revêtir la fonction d'instrument d'échange, qui n'ait été déjà un bien économique auquel les gens assignaient une valeur d'échange avant même qu'il ne devienne demandé en tant qu'instrument d'échange.

Mais le pouvoir d'achat transmis par le passé immédiat est modifié par ce que sont aujourd'hui la demande et la masse disponible de monnaie. L'agir humain est toujours provision pour le futur, même si ce futur vient dans l'heure commencée. Celui qui achète, le fait pour la consommation et la production à venir. Dans la

mesure où il pense que le futur va différer du présent et du passé, il modifie sa façon de juger des valeurs et des prix. Cela n'est pas moins vrai vis-à-vis de la monnaie, que de tous les biens vendables. Dans ce sens, nous pouvons dire que la valeur d'échange de la monnaie aujourd'hui est une anticipation de sa valeur d'échange demain. La base de tous les jugements concernant la monnaie est son pouvoir d'achat tel qu'il était dans le passé immédiat. Mais, dans la mesure où l'on s'attend à des variations de pouvoir d'achat induites par encaisses, un second facteur entre en scène, qui est l'anticipation de ces variations.

Celui qui pense que les prix des biens auxquels il s'intéresse augmenteront, en achète davantage qu'il n'eût fait s'il n'avait cru à cette hausse ; en conséquence, il diminue son encaisse liquide. Celui qui croit que les prix baisseront, restreint ses achats et donc augmente son encaisse. Aussi longtemps que de telles prévisions aléatoires sont limitées à quelques marchandises, elles ne provoquent pas une tendance générale à changer l'importance des encaisses. Mais c'est différent si les gens croient qu'ils sont à la veille de grands changements du pouvoir d'achat induits par encaisses. Lorsqu'ils s'attendent à une hausse ou une baisse des prix de toutes choses, ils intensifient ou ralentissent leurs achats. Ces attitudes renforcent et accélèrent considérablement les tendances escomptées. Cela continue jusqu'au moment où l'on ne s'attend plus à voir le changement du pouvoir d'achat dépasser le point atteint. Alors seulement les gens cessent d'être poussés à acheter ou à vendre, et recommencent à augmenter ou restreindre leurs encaisses.

Mais si à un moment donné l'opinion publique se persuade que l'augmentation de la quantité de monnaie va continuer indéfiniment, et qu'en conséquence les prix de tous les biens et services ne cesseront pas de monter, tout le monde se hâte d'acheter le plus possible et de limiter son encaisse au strict minimum. Car dans de telles circonstances, le coût habituel de conserver de l'encaisse liquide s'augmente des pertes subies du fait de la baisse progressive du pouvoir d'achat. Les avantages de garder du liquide doivent se payer de sacrifices si lourds qu'ils apparaissent déraisonnables. Ce phénomène fut, lors des grandes inflations européennes des années vingt, appelé « fuite vers les valeurs réelles » (*flight into real goods*, *Flucht in die Sachwerte*) ou hausse de panique (*Crack-up boom*, *Katastrophenhausse*). Les économistes mathématiciens sont bien embarrassés pour s'expliquer la relation causale entre l'accroissement de la quantité de monnaie et ce qu'ils appellent la « vélocité de la circulation ».

La marque caractéristique de ce phénomène est que l'accroissement de la quantité de monnaie provoque une baisse de la demande de monnaie. La tendance à la fonte du pouvoir d'achat, telle que l'engendre l'augmentation de la quantité disponible de monnaie, est intensifiée par la propension générale à restreindre les encaisses qu'elle entraîne. Finalement, un point est atteint où les prix auxquels les gens seraient disposés à céder des biens « réels » sont majorés d'un escompte tel pour parer à l'accélération de la baisse prévue du pouvoir d'achat, que plus personne n'a assez d'argent liquide disponible pour payer de tels prix. Le système monétaire s'effondre, toutes les transactions en monnaie cessent ; une panique achève d'enlever tout pouvoir d'achat à cette monnaie-là. Les gens retournent au troc, ou à l'emploi d'une autre sorte de monnaie.

Le cours d'une inflation croissant avec le temps est celui-ci : au commencement l'injection de monnaie additionnelle fait que les prix de certaines marchandises augmentent ; d'autres prix augmentent plus tard. La hausse des prix affecte les divers biens et services, comme on l'a montré, à des moments différents et dans une proportion différente.

Ce premier stade du processus inflationniste peut durer de longues années. Pendant ce temps, les prix de nombreux biens et services ne sont pas encore ajustés à la relation monétaire modifiée. Il y a encore des gens dans le pays qui ne se sont pas rendu compte d'être en présence d'une révolution des prix qui aboutira à une hausse considérable de tous les prix, bien que l'importance de cette hausse ne doive pas être la même pour les divers biens et services. Ces gens croient encore qu'un jour les prix baisseront. Dans l'attente de ce jour, ils restreignent leurs achats et du même coup augmentent leurs encaisses. Aussi longtemps que de telles idées demeurent ancrées dans l'opinion du public, il n'est pas trop tard pour que le gouvernement abandonne sa politique inflationnaire.

Mais à la fin les masses s'éveillent à la réalité. Elles s'aperçoivent soudain du fait que l'inflation est délibérée et que cette politique continuera indéfiniment. Une rupture d'équilibre survient. La hausse de panique se produit. Tout le monde est pressé d'échanger son argent contre des biens « réels », qu'on en ait besoin ou pas, et à n'importe quel prix. Dans un délai très bref, quelques semaines ou même quelques jours, ce qu'on employait comme monnaie cesse de servir de moyens d'échange. Cela devient des chiffons de papier. Personne ne veut donner quoi que ce soit pour en recevoir.

C'est là ce qui s'est passé avec la monnaie continentale en Amérique, en 1781 ; avec en France les mandats territoriaux en 1796, et avec le Mark allemand en 1923. Cela se reproduira chaque fois que la même situation apparaîtra. Pour que quelque chose soit employé comme instrument d'échange, l'opinion publique ne doit pas être fondée à croire que la quantité de cette chose augmentera sans limite. L'inflation est une politique qui ne peut être perpétuelle.

9. La valeur spécifique de la monnaie

Dans la mesure où un bien employé comme monnaie est revêtu d'une valeur et d'un prix en raison des services qu'il rend à des fins non monétaires, il ne se pose aucun problème appelant une attention spéciale. La tâche de la théorie de la monnaie consiste simplement à traiter de cette composante de la valeur attribuée à la monnaie, qui dépend de sa fonction comme instrument d'échange.

Dans le cours de l'histoire, diverses marchandises ont été employées comme instruments d'échange. Une longue évolution a éliminé la plupart de ces marchandises de l'emploi monétaire. Deux seulement, les métaux précieux or et argent, ont subsisté. Dans la seconde partie du XIX[e] siècle, des gouvernements de plus en plus nombreux se tournèrent résolument vers la démonétisation de l'argent.

Dans tous ces cas, ce qui est employé comme monnaie est une marchandise qui est utilisée aussi pour des fins non monétaires. Dans l'étalon — or, l'or est monnaie et la monnaie est or. Il est sans importance que les lois assignent ou non le pouvoir libératoire aux seules pièces frappées par le gouvernement. Ce qui compte est que ces pièces contiennent réellement un poids fixe d'or, et que n'importe quelle quantité de métal monnayable puisse être transformée en pièces. En régime d'étalon — or, le dollar et la livre n'étaient que de simples noms pour une quantité définie d'or, entre des marges extrêmement étroites fixées avec précision par la loi. Nous pouvons appeler cette sorte de monnaie une *monnaie-marchandise*.

Une seconde sorte de monnaie est la *monnaie-crédit*. La *monnaie-crédit* a son origine dans l'emploi de substituts monétaires. On avait l'habitude d'employer des créances payables à vue et absolument sûres, comme substitut de la somme d'argent à laquelle ces créances donnaient droit. (Nous traiterons des caractéristiques et des

problèmes des substituts monétaires dans les sections suivantes.) Le marché usait constamment de ces créances, et continua quand un jour leur rachat immédiat fut suspendu, et que des doutes sur leur sûreté et la solvabilité du débiteur se manifestèrent. Aussi longtemps que ces créances avaient été des créances à échéance quotidienne sur un débiteur dont la solvabilité était incontestée, pouvant être réglées à vue et sans frais, leur valeur d'échange avait été égale à leur valeur faciale ; c'était cette parfaite équivalence qui leur conférait le caractère de substituts de la monnaie. A partir du moment où leur rachat fut suspendu, leur échéance repoussée à un avenir indéfini, des doutes apparurent sur la solvabilité du débiteur ou du moins sur sa volonté de payer, et en conséquence elles perdirent une partie de la valeur qu'on leur attribuait précédemment. C'étaient maintenant de simples créances, qui ne portaient pas d'intérêt, contre un débiteur douteux, et dont l'échéance restait indéterminée. Mais étant donné qu'on s'en servait comme instrument d'échange, leur valeur d'échange ne tomba pas aussi bas qu'elle l'eût fait si elles n'avaient été simplement que des créances.

L'on peut aisément admettre que cette monnaie — crédit pourrait rester en usage comme instrument d'échange, même si elle perdait son caractère de créance sur une banque ou sur le Trésor, devenant ainsi de la monnaie factice. Une monnaie factice consiste en de simples signes qui ne peuvent ni être employés à aucun usage industriel, ni ouvrir une créance sur qui que ce soit.

Il n'incombe pas à la catallactique, mais à l'histoire économique de rechercher s'il y a eu dans le passé des spécimens de monnaie — factice, ou si toutes les sortes de monnaie qui ne furent pas des monnaies marchandises ont été de la monnaie-crédit. La seule chose que la catallactique ait à établir, c'est que la possibilité de l'existence de la monnaie factice doit être admise.

La chose importante à retenir est que pour toute espèce de monnaie, sa démonétisation — c'est-à-dire l'abandon de son emploi comme instrument d'échange — doit entraîner une diminution considérable de sa valeur d'échange. Ce que cela signifie pratiquement a été mis en lumière quand dans les quatre-vingt-dix dernières années l'emploi de l'argent-métal comme monnaie-marchandise a été graduellement restreint.

Il y a des exemples de monnaie — crédit et de monnaie factice qui sont matérialisées par des jetons métalliques. Cette monnaie est en quelque sorte imprimée sur de l'argent, du cuivre ou du nickel. Si de telles pièces de monnaie factice sont démonétisées, elles gardent une valeur d'échange en tant que bout de métal. Mais c'est une bien petite indemnisation pour le détenteur. Elle n'a pratiquement aucune importance.

La conservation d'une encaisse liquide comporte des sacrifices. Dans la mesure où une personne conserve de l'argent dans ses poches ou un solde créditeur à son compte en banque, elle renonce à l'emploi immédiat de ces sommes pour acquérir des biens qu'elle pourrait consommer ou employer dans la production. En économie de marché, ces sacrifices peuvent être définis avec précision par le calcul. Ils sont égaux au montant de l'intérêt originel qu'il aurait gagné en investissant la somme. Le fait qu'un homme prend en compte ce manque à gagner prouve qu'il préfère les avantages de la détention d'une encaisse, malgré la perte de l'intérêt.

Il est possible de préciser les avantages que les gens attendent de la conservation d'une certaine encaisse. Mais c'est une illusion que de supposer qu'une analyse de ces motifs pourrait nous fournir une théorie de la détermination du pouvoir d'achat, qui pourrait se passer des notions d'encaisse gardée liquide et de demande et offre de

monnaie[1]. Les avantages et inconvénients de garder une encaisse ne sont pas des facteurs objectifs qui pourraient influer directement sur le montant des encaisses gardées. Ils sont mis en balance par chaque individu et pesés les uns contre les autres. Le résultat est un jugement de valeur subjectif, coloré par la personnalité de l'individu. Des gens divers, et les mêmes gens à divers moments, évaluent les mêmes faits objectifs de façon diverse. De même qu'on ne pourrait, en connaissant l'état de santé et la condition physique d'un homme, dire combien il serait disposé à dépenser pour de la nourriture d'un certain pouvoir nutritif, la connaissance des données concernant sa situation matérielle ne nous permet pas de dire quoi que ce soit de précis quant au volume de l'encaisse qu'il garde.

10. La portée de la relation monétaire

La relation monétaire, c'est-à-dire la relation entre la demande de monnaie et la quantité de monnaie disponible, détermine uniquement la structure des prix pour autant que le taux d'échange réciproque entre monnaie et biens ou services vendables est concerné.

Si la relation monétaire reste inchangée, il ne peut apparaître de pression inflationniste (expansionniste) ni déflationniste (contractionniste) sur le commerce, les entreprises, la production, la consommation et l'emploi. Les assertions en sens contraire reflètent les plaintes de gens qui renâclent devant la nécessité d'ajuster leurs activités aux demandes de leurs contemporains telles qu'elles se manifestent sur le marché. Néanmoins, ce n'est pas à cause d'une prétendue rareté de monnaie, que les prix des produits agricoles sont insuffisants pour assurer aux cultivateurs sub-marginaux des recettes du montant désiré par eux. La cause de la détresse de ces agriculteurs est que d'autres agriculteurs produisent à moindre coût.

Un accroissement de la quantité de biens produits, toutes choses égales d'ailleurs, doit amener une amélioration de la situation des gens. Sa conséquence est une baisse des prix en monnaie des biens dont la production a augmenté. Mais une telle baisse du prix en monnaie ne diminue en rien les avantages qui découlent de la production de richesses plus abondantes. L'on peut considérer comme inéquitable que la part des créanciers dans cette richesse supplémentaire augmente, bien que de telles critiques soient contestables si l'augmentation de pouvoir d'achat a été correctement prévue et s'il en a été tenu compte de façon adéquate par une prime de prix négative[2]. Mais il ne faut pas dire qu'une baisse de prix provoquée par l'accroissement de production des biens en question prouve qu'il y a un déséquilibre impossible à éliminer sans un accroissement de la quantité de monnaie. Bien entendu, en règle générale tout accroissement de la production de certains biens ou de tous les biens requiert une nouvelle affectation des facteurs de production entre les diverses branches de l'activité économique. Si la quantité de monnaie demeure inchangée, la nécessité d'une telle redistribution devient visible dans la structure des prix. Certaines branches de production deviennent plus profitables, dans d'autres les profits baissent ou des pertes apparaissent. Par là, le fonctionnement du marché tend à éliminer ces déséquilibres dont il f est tant parlé. Il est possible, par le moyen d'une augmentation de la quantité de monnaie, de retarder ou d'interrompre ce processus d'adaptation. Il est impossible de le rendre superflu, ou moins pénible pour les intéressés.

[1] Un tel essai a été fait par Greidanus, *The Value of Money*, Londres, 1932, pp. 197 et suiv.

[2] Sur les relations entre les taux d'intérêt sur le marché, et les variations du pouvoir d'achat, voir ci-après, chap. XX.

Si les variations induites par encaisses dans le pouvoir d'achat provoquées par les gouvernements n'avaient d'autre résultat que des déplacements de richesse entre certaines gens et d'autres, il ne serait pas admissible de les condamner du point de vue de la neutralité scientifique de la catallactique. Il est évidemment frauduleux de les justifier sous le prétexte du bien commun ou de la prospérité générale. Mais l'on pourrait encore les considérer comme des mesures politiques convenables pour favoriser les intérêts de certains groupes aux frais d'autres groupes, sans qu'il y ait d'autres inconvénients. Cependant, il y a en fait d'autres conséquences à considérer.

Il n'est pas nécessaire de souligner celles auxquelles entraîne forcément une politique de déflation prolongée. Personne ne préconise une telle politique. La faveur des masses, ainsi que des écrivains et hommes politiques désireux d'être applaudis, va à l'inflation. A propos de ces tendances, nous devons souligner trois points : Primo, une politique inflationniste ou expansionniste provoque inévitablement une surconsommation d'une part, et de mauvais investissements d'autre part. Ainsi elle gaspille du capital et compromet dans l'avenir l'état de satisfaction des besoins[1]. Secundo, le processus inflationniste n'écarte pas la nécessité d'ajuster la production et de réorienter les ressources. Il ne fait que la différer et la rend ainsi plus malaisée. Tertio, l'inflation ne peut être employée comme politique permanente, parce qu'à la longue elle conduit forcément à l'effondrement du système monétaire.

Un petit commerçant ou un aubergiste peut aisément tomber dans l'illusion que tout ce qu'il faut pour que ses confrères et lui-même soient plus prospères, c'est que le public dépense davantage. À ses yeux, l'important est de pousser les gens à dépenser plus. Mais il est effarant qu'une telle croyance puisse être présentée au monde comme une nouvelle philosophie sociale. Lord Keynes et ses disciples imputent au manque de propension à dépenser ce qu'ils jugent insatisfaisant dans la situation économique. Ce qui est nécessaire, à leur avis, pour rendre les gens plus prospères, ce n'est pas une augmentation de production, mais une augmentation de dépense. Afin que les gens puissent dépenser davantage, on recommande une politique « expansionniste ».

Cette thèse est aussi ancienne qu'elle est mauvaise. Son analyse et sa réfutation seront effectuées dans le chapitre relatif au cycle économique[2].

11. Les substituts de la monnaie

Des créances pour une quantité de monnaie définie, payables et recouvrables sur demande, contre un débiteur dont la solvabilité et l'intention de payer ne font aucun doute, rendent à l'individu tous les services que la monnaie peut rendre, pourvu que toutes les parties avec lesquelles il peut opérer des transactions soient parfaitement au courant des qualités essentielles ci-dessus des créances en question : exigibilité quotidienne, solvabilité et intention de payer indubitables du débiteur. Nous pouvons appeler de telles créances des substituts monétaires, puisqu'elles peuvent pleinement remplacer la monnaie dans l'encaisse de l'individu ou de la firme. Les caractères techniques et légaux des substituts de monnaie ne sont pas du ressort de la catallactique. Un substitut monétaire peut être concrétisé par un billet de banque, ou un dépôt à vue auprès d'une banque honorant les chèques (monnaie — chèques ou monnaie bancaire), pourvu que la banque soit en mesure d'échanger à vue et sans frais le billet contre la monnaie vraie. Les jetons sont aussi des substituts de la monnaie, pourvu que le porteur soit en mesure de les échanger à volonté, sans frais

[1] Voir ci-dessous pp. 445 à 447.
[2] Voir ci-dessous pp. 435 à 447.

ni délai, contre de la monnaie. Pour réaliser cela, il n'est pas nécessaire que le gouvernement soit obligé par la loi de les racheter. Ce qui importe est que ces signes soient réellement échangeables sans frais ni délai. Si le montant total des jetons mis en circulation est maintenu dans des limites raisonnables, le gouvernement n'a pas à prendre de mesure spéciale pour maintenir leur valeur d'échange au pair de leur valeur faciale. La demande du public pour de la monnaie divisionnaire donne à tout un chacun l'occasion de les échanger contre des pièces de monnaie. L'important est que tout porteur de substituts monétaires soit absolument certain de pouvoir, à tout instant et sans frais, les échanger contre de la monnaie.

Si le débiteur — le gouvernement ou une banque — conserve en regard du volume total des substituts monétaires une réserve à 100 % de monnaie réelle, nous appelons ce substitut monétaire un *certificat de monnaie*. Chaque certificat de monnaie est — sinon légalement, du moins toujours au sens catallactique — la représentation d'un montant correspondant de monnaie en réserve. L'émission de certificats de monnaie n'augmente pas la quantité des choses susceptibles de satisfaire la demande de monnaie pour encaisse. Par conséquent, les variations dans le volume des certificats n'altèrent pas la masse de monnaie disponible ni la relation monétaire. Ils ne jouent aucun rôle dans la formation du pouvoir d'achat de la monnaie.

Si la réserve de monnaie conservée par le débiteur en regard des substituts monétaires demeure inférieure au montant total des certificats de monnaie, nous appelons cet excédent de certificats par rapport à la réserve, moyens fiduciaires. En règle générale, il n'est pas possible de vérifier si un certain spécimen de substitut monétaire est un certificat de monnaie ou un instrument fiduciaire. Une partie du montant total des substituts monétaires en circulation est d'habitude couverte par la réserve de monnaie conservée. Ainsi, une part du montant total des substituts monétaires en circulation consiste en certificats de monnaie, le reste étant des instruments fiduciaires. Mais ce fait ne peut être mesuré par que ceux qui sont familiers avec les bilans bancaires. Le billet de banque, le dépôt ou le jeton de monnaie divisionnaire ne renseigne pas sur son caractère catallactique.

L'émission de certificats de monnaie n'accroît pas les fonds que la banque peut employer pour ses opérations de prêts. Une banque qui n'émet pas d'instruments fiduciaires ne peut accorder que du *crédit-réel*, elle ne peut prêter que ses propres fonds et le montant de monnaie que lui ont confié ses clients. L'émission d'instruments fiduciaires augmente les fonds dont dispose la banque pour prêter au-delà de ces limites. Elle peut maintenant accorder non seulement du crédit-réel, mais aussi du *crédit de circulation*, c'est-à-dire du crédit au moyen de l'émission d'instruments fiduciaires.

Tandis que la quantité de certificats de monnaie est indifférente, la quantité des instruments fiduciaires ne l'est pas. Les instruments fiduciaires affectent les phénomènes de marché de la même façon que le fait la monnaie. Les variations de leur volume influent sur la détermination du pouvoir d'achat de la monnaie, des prix et — pour un temps — aussi du taux de l'intérêt.

Des économistes ont précédemment employé une autre terminologie. Beaucoup étaient disposés à appeler les substituts monétaires, simplement de la monnaie, puisqu'ils sont aptes à remplir les services que la monnaie rend. Mais cette terminologie n'est pas pratique. Le premier objet d'une terminologie scientifique est de faciliter l'analyse des problèmes impliqués. La tâche de la théorie catallactique de la monnaie — en tant que distincte de la théorie légale et des disciplines techniques du métier de banquier et de comptable — est l'étude des problèmes de la formation des

prix et des taux d'intérêt. Cette tâche exige une distinction tranchée entre les certificats de monnaie et les instruments fiduciaires.

Le terme *expansion du crédit* a été souvent mal interprété. Il est important de comprendre que le crédit-réel ne peut être étendu. Le seul véhicule de l'expansion de crédit consiste dans le crédit de circulation. Mais le fait d'accorder du crédit de circulation ne signifie pas toujours une expansion du crédit. Si le montant des instruments fiduciaires antérieurement émis a épuisé tous ses effets sur le marché, si les prix, les taux de salaires et les taux d'intérêt ont été ajustés à la masse totale de monnaie proprement dite et de moyens fiduciaires (masse monétaire au sens large), le fait d'accorder du crédit de circulation sans un surcroît d'instruments fiduciaires ne constitue pas de l'expansion du crédit. L'expansion de crédit n'a lieu que si le crédit est fourni par une addition d'instruments fiduciaires, et non pas si les banques prêtent de nouveau des instruments fiduciaires remboursés par leurs anciens débiteurs.

12. La limitation de l'émission d'instruments fiduciaires

Les gens se comportent avec les substituts monétaires comme si c'était de la monnaie, parce qu'ils ont pleinement confiance dans la possibilité de les échanger n'importe quand, sans délai et sans frais, contre de la monnaie. Nous pouvons appeler ceux qui partagent cette confiance, et sont donc disposés à traiter les substituts monétaires comme s'ils étaient de la monnaie, les clients du banquier émetteur, de la banque ou de l'autorité émettrice. Il est sans importance que l'organisme émetteur soit ou non géré conformément aux usages admis dans l'industrie bancaire. Les jetons de monnaie divisionnaire émis par le Trésor sont aussi des substituts monétaires, bien que le Trésor, en règle générale, ne comptabilise pas le montant émis comme une dette exigible, ni ne considère ce montant comme une part de la dette publique du pays. Il n'importe pas davantage que le porteur d'un substitut monétaire ait ou non la possibilité d'une action en justice pour obtenir le remboursement. L'important est que le substitut monétaire puisse réellement être échangé contre monnaie sans délai ni coût[1].

Émettre des certificats de monnaie est une entreprise coûteuse. Les billets de banque doivent être imprimés, les jetons divisionnaires frappés ; un système de comptabilisation des dépôts doit être mis sur pied ; les réserves doivent être gardées en lieu sûr ; enfin, il y a le risque d'être escroqué par de faux billets de banque ou de faux chèques. En contrepartie de ces dépenses, il n'y a que la faible chance qu'une partie des billets émis se trouve détruite, et la chance encore plus mince que quelques déposants oublient leur dépôt. Émettre des certificats de monnaie est ruineux, si ce n'est associé à l'émission d'instruments fiduciaires. Au début de l'histoire de l'activité

[1] Il n'importe pas non plus que les lois confèrent ou non aux substituts monétaires le pouvoir libératoire. Si ces choses sont effectivement considérées par les gens comme des substituts monétaires et sont par conséquent des équivalents de monnaie possédant le même pouvoir d'achat que le montant correspondant de monnaie, le seul effet de la qualité libératoire légale est d'empêcher des personnes tracassières de recourir à des chicanes pour le simple plaisir d'ennuyer leurs semblables. Si en revanche les choses en question ne sont pas des substituts monétaires, mais sont négociées avec un rabais sur leur valeur faciale, le fait de leur conférer un pouvoir libératoire légal revient à édicter un plafond obligatoire de prix, la fixation d'un prix maximum pour l'or et les devises étrangères, et d'un prix minimum pour ces choses qui ne sont plus désormais des substituts monétaires mais, ou bien de la monnaie-crédit, ou bien de la monnaie factice. Alors apparaissent les effets décrits par la loi de Gresham.

bancaire, il y eut des banques dont la seule opération consistait à émettre des certificats de monnaie ; mais ces banques étaient indemnisées par leurs clients, pour les frais encourus. De toute façon, la catallactique ne s'intéresse pas aux aspects purement techniques des banques qui n'émettent pas d'instruments fiduciaires. Le seul intérêt que la catallactique porte aux certificats de monnaie, regarde la liaison entre leur émission et celle des instruments fiduciaires.

Alors que la quantité des certificats de monnaie est catallactiquement sans importance, une augmentation ou une diminution du volume des instruments fiduciaires affecte la détermination du pouvoir d'achat de la monnaie, de la même façon que le font les variations dans la quantité de monnaie. C'est pourquoi la question de savoir s'il y a ou non des limites à l'augmentation du volume des instruments fiduciaires, est d'une importance fondamentale.

Si la clientèle d'une banque comprend tous les membres de l'économie de marché, la limite à l'émission d'instruments fiduciaires est la même que celle tracée à l'accroissement de la quantité de monnaie. Une banque qui, dans un pays isolé ou dans le monde entier, est la seule institution émettant des instruments fiduciaires, et dont la clientèle comprend tous les individus et firmes, doit observer dans la conduite de ses opérations les deux règles suivantes :

Premièrement, elle doit éviter toute action qui pourrait rendre soupçonneux les clients, autrement dit le public. Dès que les clients commencent à perdre confiance, ils se mettent à demander le remboursement des billets de la banque et à retirer leurs dépôts. La mesure dans laquelle la banque peut s'aventurer à accroître ses émissions de moyens fiduciaires sans éveiller la méfiance, dépend de facteurs psychologiques.

Deuxièmement, elle ne doit pas accroître le volume des instruments fiduciaires émis à un rythme tel, que les clients en arrivent à se persuader que les prix vont continuer d'augmenter, indéfiniment et de plus en plus vite. Car si les gens croient que ce sera le cas, ils réduiront leurs encaisses pour se précipiter sur des « valeurs réelles », et déclencheront la « hausse de panique ». Il est impossible d'imaginer le déclenchement de cette marche au cataclysme, sans supposer que sa première manifestation consiste dans la disparition graduelle de la confiance. Le public préférera certainement échanger les instruments fiduciaires contre de la monnaie, plutôt que de se réfugier dans les « valeurs réelles », autrement dit d'acheter en hâte n'importe quoi. Par conséquent la banque devra faire faillite. Si le gouvernement s'interpose en libérant la banque de l'obligation de rembourser ses billets et de restituer les dépôts conformément aux termes du contrat, les moyens de paiement fiduciaires deviennent ou bien de la monnaie-crédit, ou bien de la monnaie factice. La suspension du paiement en espèces transforme radicalement l'état des choses. Il n'est plus désormais question de moyens de paiement fiduciaires, de certificats de monnaie et de substituts monétaires. Le pouvoir politique entre en scène, avec le cours forcé imposé par la loi. La banque perd son existence indépendante ; elle devient un outil pour la politique des gouvernants, une agence subalterne du Trésor.

Au point de vue catallactique, les problèmes les plus importants à propos de l'émission des instruments fiduciaires par une banque unique, ou par des banques agissant de concert, dont la clientèle comprend tous les individus, ne sont pas ceux des limites tracées au montant des émissions. Nous traiterons ces problèmes-là au chapitre XX, concernant les relations entre la quantité de monnaie et le taux d'intérêt.

À ce point de notre réflexion, il nous faut examiner le problème de la coexistence de multiples banques indépendantes. Indépendance signifie que chaque banque, en émettant des instruments fiduciaires suit sa propre ligne de conduite et n'agit pas

de concert avec les autres banques. Coexistence, signifie que chaque banque a une clientèle qui ne comprend pas tous les membres du système de marché. Pour la simplicité, nous supposerons que nul individu ou firme n'est client de plus d'une banque. Si nous supposions qu'il y a aussi des gens qui sont clients de plus d'une banque, et des gens qui ne sont clients d'aucune, cela ne changerait rien au résultat de notre démonstration.

La question à poser n'est pas de savoir si oui ou non il y a des bornes à l'émission d'instruments fiduciaires lorsque de telles banques existent en même temps et de façon indépendante. Puisqu'il y a des limites à l'émission d'instruments fiduciaires pour une banque unique dont tout le monde est client, il est évident que de telles limites s'imposent également à une multiplicité de banques coexistantes et indépendantes. Ce que nous voulons montrer est que pour une telle multiplicité de banques indépendantes qui coexistent, les limites sont encore plus étroites que celles tracées à une banque unique à clientèle totale.

Nous supposons que dans un système de marché plusieurs banques indépendantes ont été créées dans le passé. Auparavant, seule la monnaie était employée, puis ces banques ont introduit l'usage de substituts monétaires dont une partie constituée par des instruments fiduciaires. Chaque banque a une clientèle et a émis une certaine quantité d'instruments fiduciaires qui figurent comme substituts monétaires dans les encaisses des divers clients. La quantité totale des instruments fiduciaires émis par les banques et absorbés par les encaisses des clients a modifié la structure des prix et le pouvoir d'achat de l'unité monétaire. Mais ces effets ont déjà été entièrement ressentis, et à présent le marché n'est plus agité par les mouvements qu'a provoqués cette expansion antérieure du crédit.

À présent, supposons en outre qu'une seule banque se mette à émettre un volume supplémentaire d'instruments fiduciaires, pendant que les autres s'abstiennent de faire de même. Les clients de la banque expansionniste — vieux clients ou clients nouveaux attirés par l'expansion de crédit — obtiennent de nouvelles facilités, augmentent leur activité économique, ils se présentent sur le marché avec un surcroît de demande, et poussent les prix des biens et services. Les gens qui ne sont pas clients de la banque expansionniste ne sont pas à même de faire face à ces nouveaux prix ; ils sont obligés de restreindre leurs achats. Ainsi se produit sur le marché un transfert des biens qui se vendent, détournés des non-clients vers les clients de la banque expansionniste. Les clients achètent aux non-clients plus qu'ils ne leur vendent ; ils doivent payer aux non-clients plus qu'ils n'en reçoivent. Mais les substituts de monnaie émis par la banque expansionniste ne sont pas agréés par les non-clients, puisque ces derniers ne leur reconnaissent pas le caractère de substituts monétaires. Afin de régler leurs achats aux non-clients, les clients doivent d'abord échanger les substituts de monnaie émis par leur propre banque — la banque expansionniste — contre de la monnaie. La banque expansionniste doit racheter ses billets et rembourser ses dépôts. Ses réserves — nous supposons qu'une partie seulement des substituts monétaires qu'elle a émis avaient le caractère d'instruments fiduciaires — se rétrécissent. Le moment approche où la banque, ayant épuisé ses réserves de monnaie, ne sera plus en mesure de racheter les substituts monétaires encore en circulation. Afin d'éviter cette mise en cessation de paiements, elle doit le plus tôt possible en revenir à une politique de renforcement de ses réserves de monnaie. Elle doit abandonner ses méthodes expansionnistes.

Cette réaction du marché à une expansion de crédit de la part d'une banque à clientèle limitée a été brillamment décrite par l'école monétaire. Le cas particulier traité par l'école monétaire concernait la coïncidence entre une expansion de crédit

par la banque centrale privilégiée, ou par l'ensemble des banques d'un seul pays, et une politique non expansionniste des banques des autres pays. Notre démonstration couvre le cas plus général de la coexistence de multiples banques à clientèles distinctes, de même que le cas le plus général où il n'existe qu'une banque à clientèle limitée dans un système où le reste des gens ne fréquente aucune banque et ne considère pas les créances comme des substituts de monnaie. Il est naturellement sans importance que l'on suppose les clients d'une banque comme vivant nettement séparés de ceux des autres banques, dans une région ou un pays déterminés, ou qu'on les suppose vivant côte à côte. Il n'y a là que des différences de données n'affectant pas le problème catallactique posé.

Une banque ne peut jamais émettre plus de substituts monétaires que ses clients n'en peuvent conserver en encaisse. Le client particulier ne peut conserver en encaisse une proportion de substituts-monétaires supérieure à la proportion entre son mouvement d'affaires avec les autres clients de la banque et son mouvement d'affaires total. Pour des raisons pratiques il restera, en général, nettement au-dessous de cette proportion maxima. C'est ainsi que la limite est tracée à l'émission d'instruments fiduciaires. Nous pouvons admettre que tout le monde est disposé à accepter dans ses transactions courantes, sans discrimination, les billets émis par n'importe quelle banque et les chèques tirés sur n'importe laquelle. Mais il dépose immédiatement à sa propre banque non seulement les chèques, mais aussi les billets des banques dont il n'est pas lui-même client. Par la suite, sa banque règle ses comptes avec la banque débitrice. Ainsi le processus décrit ci-dessus se met en marche.

On a écrit beaucoup de sottises à propos d'une tendance perverse du public à accepter de préférence les billets émis par des banques douteuses. La vérité est que, mis à part les petits groupes d'hommes d'affaires qui étaient capables de distinguer les bonnes banques des mauvaises, les billets de banque ont toujours été considérés avec méfiance. Ce sont les chartes spéciales, conférées par les gouvernements à des banques privilégiées, qui ont lentement fait disparaître ces préventions. L'argument souvent avancé, que les billets de faible montant vont aux mains de gens pauvres et ignorants qui ne peuvent distinguer les bons des mauvais billets, ne peut être pris au sérieux. Plus celui qui reçoit un billet de banque est pauvre et ignorant des usages bancaires, plus vite il dépensera ce billet qui retournera rapidement, à travers le commerce de détail et de gros, à la banque qui l'a émis, ou à des gens au courant de la situation bancaire.

Il est très facile pour une banque d'accroître le nombre de gens disposés à accepter des prêts fournis par l'expansion de crédit et versés sous forme de substituts monétaires. Mais il est fort malaisé pour n'importe quelle banque d'accroître sa clientèle, c'est-à-dire le nombre des gens qui sont disposés à considérer ces créances comme des substituts monétaires et à les conserver en encaisse comme tels. Accroître la clientèle ainsi comprise, c'est un processus difficile et lent, comme l'acquisition de n'importe quelle sorte de bonne renommée commerciale. D'autre part, une banque peut perdre sa clientèle en très peu de temps. Si elle veut la conserver, elle doit ne jamais prêter au moindre doute sur sa capacité et sa promptitude à s'acquitter de tous ses engagements, en toute conformité avec les termes du contrat. Une réserve doit être maintenue au niveau suffisant pour racheter tout billet qu'un porteur vienne à présenter. C'est pourquoi aucune banque ne peut se contenter d'émettre simplement des instruments fiduciaires ; elle doit garder une réserve, en regard du montant total des substituts monétaires émis et, par conséquent, combiner les émissions d'instruments fiduciaires et de certificats de monnaie.

Ce fut une grave erreur de croire que la fonction de la réserve est de fournir les moyens de racheter ceux des billets dont les porteurs n'ont plus confiance dans la banque. La confiance dont jouissent et la banque et les substituts de monnaie qu'elle a émis est indivisible. Elle règne chez tous les clients, ou s'évanouit entièrement. Si quelques-uns des clients perdent confiance, les autres la perdent aussi. Aucune banque qui émet des instruments fiduciaires et accorde des crédits de circulation ne peut remplir les obligations qu'elle a assumées en émettant des substituts de monnaie si tous les clients perdent confiance et demandent que leurs billets soient rachetés et leurs dépôts en compte remboursés. C'est là un caractère essentiel, ou une faiblesse essentielle, du métier d'émettre des instruments fiduciaires et d'accorder des crédits de circulation. Nul système de politique des réserves, nulle exigence de couverture édictée par la loi ne peut servir de remède. Tout ce que peut faire une réserve, c'est de permettre à la banque de retirer du marché un montant trop élevé d'instruments fiduciaires émis par elle. Si la banque a émis plus de billets que ses clients n'en peuvent employer dans leurs transactions avec les autres clients, la banque doit faire rentrer ces billets en excès.

Les lois qui ont été faites pour obliger les banques à conserver des réserves dans une proportion déterminée du total des dépôts et des billets émis ont été efficaces pour limiter l'accroissement des instruments fiduciaires et des crédits de circulation. Elles ont été inopérantes dans la mesure où elles visaient à garantir, dans l'éventualité d'une perte de confiance, le prompt rachat des billets et le prompt remboursement des dépôts.

L'école bancaire a entièrement manqué à résoudre ces problèmes. Elle a été fourvoyée par une idée fausse, d'après laquelle les besoins du commerce fixent rigidement la limite du montant maximum des billets qu'une banque peut émettre. Ses membres n'ont pas vu que la demande du public en matière de crédit est fonction de la facilité avec laquelle les banques sont disposées à prêter et que les banques qui ne se soucient pas de leur propre solvabilité sont en mesure d'accroître la masse des crédits de circulation en abaissant le taux de l'intérêt au-dessous du taux du marché. Il n'est pas exact que le montant maximum qu'une banque puisse prêter si elle se borne à escompter les lettres de change à court terme résultant des ventes et achats de matières premières et de produits demi-finis soit une quantité uniquement déterminée par l'état des affaires, et sans rapports avec la politique suivie par la banque. Cette quantité augmente ou diminue avec la baisse ou la hausse du taux d'escompte. Abaisser le taux de l'intérêt est l'équivalent d'augmenter la masse de ce qui est considéré à tort comme les besoins normaux du commerce.

L'école monétaire a donné une explication correcte des crises récurrentes qui ont déséquilibré la situation économique en Angleterre aux années trente et quarante du XIX^{e} siècle. Il y avait eu expansion du crédit de la part de la Banque d'Angleterre et des autres banques ou banquiers britanniques, pendant qu'il n'y avait pas d'expansion, ou du moins une moindre expansion de crédit, dans les pays avec lesquels la Grande-Bretagne commerçait. Le drainage externe se produisit comme la conséquence nécessaire de cet état des affaires. Tout ce que l'école bancaire a soutenu pour réfuter cette théorie était vain. Malheureusement, l'école monétaire s'est trompée sur deux points. Elle n'a jamais compris que le remède qu'elle suggérait, à savoir la stricte limitation par la loi du montant des billets au-delà de la réserve métallique, n'était pas le seul. Elle n'a jamais pensé à l'idée que l'industrie bancaire puisse fonctionner sous le régime pur et simple de la libre entreprise. La seconde erreur de l'école monétaire fut de méconnaître que les dépôts en comptes chèques sont des substituts monétaires et, dans la mesure où leur montant excède la réserve

conservée, sont des instruments fiduciaires et par conséquent un véhicule d'expansion du crédit de la même façon que les billets de banque. Ce fut le seul mérite de l'école bancaire que de reconnaître que ce qu'on appelle monnaie de dépôt est un substitut monétaire non moins que les billets de banque. Mais, sauf sur ce point, toutes les thèses de l'école bancaire sont fausses. Elle se guida sur des idées contradictoires concernant la neutralité de la monnaie ; elle tenta de réfuter la théorie quantitative de la monnaie en invoquant un *deus ex machina*, les thésauriseurs dont on a tant parlé, et elle a entièrement manqué la solution des problèmes du taux d'intérêt.

Il faut souligner que le problème des restrictions légales à l'émission d'instruments fiduciaires n'a pu surgir que parce que les gouvernements avaient conféré des privilèges spéciaux à une ou plusieurs banques et empêché ainsi l'évolution libre de l'industrie bancaire. Si les gouvernants n'étaient jamais intervenus pour favoriser des banques particulières, s'ils n'avaient jamais relevé certaines banques de l'obligation, incombant à tout individu et toute firme dans une économie de marché, de régler leurs dettes en conformité entière avec les termes du contrat, il n'y aurait eu aucun problème de la banque. Les limites qui sont tracées à l'expansion de crédit auraient été efficaces. Le souci de sa propre solvabilité aurait forcé chaque banque à borner avec précaution l'émission d'instruments fiduciaires. Celles des banques qui n'auraient pas observé les règles indispensables auraient fait banqueroute, et le public, instruit par le dommage subi, serait devenu doublement méfiant et réservé.

Les attitudes des gouvernements européens envers l'industrie de la banque ont été dès le début insincères et mensongères. La prétendue sollicitude pour le bien de la nation, pour le public en général et pour les pauvres masses ignorantes en particulier ne fut qu'un paravent. Les gouvernements voulaient l'inflation et l'expansion du crédit, ils voulaient le boom et l'argent facile. Ces Américains qui par deux fois réussirent à se débarrasser d'une banque centrale étaient conscients du danger de ce genre d'institutions ; il est vraiment regrettable qu'ils n'aient pas vu que les maux contre lesquels ils luttaient sont présents dans n'importe lequel des systèmes d'intervention étatique dans l'activité bancaire. Aujourd'hui, même les plus fanatiques étatistes ne peuvent nier que les prétendus dangers de la libre entreprise bancaire comptent bien peu en comparaison des effets désastreux des gigantesques inflations qu'ont amenées les banques privilégiées et sous tutelle gouvernementale.

C'est une fable, que les gouvernements soient intervenus dans la banque pour limiter l'émission des instruments fiduciaires et pour empêcher l'expansion du crédit. L'idée qui inspira les gouvernements fut, au contraire, l'attrait de l'inflation et de l'expansion de crédit. Ils ont privilégié des banques parce qu'ils voulaient élargir les limites que le marché non entravé impose à l'expansion du crédit, ou parce qu'ils désiraient ouvrir au Trésor une source de revenus. Pour la plupart, les autorités furent poussées par les deux motifs à la fois. Elles étaient persuadées que les instruments fiduciaires sont un moyen efficace pour abaisser le taux de l'intérêt, et elles demandèrent aux banques d'accroître le volume des crédits au profit aussi bien des affaires que du Trésor. C'est seulement lorsque les effets indésirés de l'expansion de crédit devinrent visibles, que des lois furent promulguées pour limiter l'émission des billets — parfois même des comptes de dépôt — non couverts par des espèces. L'établissement de la libre entreprise bancaire n'a jamais été sérieusement considéré, précisément parce qu'elle aurait été trop efficace dans la restriction de l'expansion du crédit. Car les dirigeants, les écrivains et le public étaient unanimes dans la croyance que le monde des affaires a incontestablement droit à un montant « normal » et

« nécessaire » de crédits de circulation, et que ce montant ne pourrait être atteint si la banque était une entreprise libre ordinaire[1].

Nombre de gouvernements n'ont jamais considéré l'émission d'instruments fiduciaires d'un autre point de vue que celui de leurs préoccupations fiscales. À leurs yeux la fonction primordiale des banques était de prêter de l'argent au Trésor. Les substituts monétaires étaient vus d'un œil favorable parce qu'ils ouvraient la voie au papier-monnaie émis par l'État. Le billet de banque convertible fut simplement le premier pas vers le papier-monnaie non convertible. Avec l'avance de la statolâtrie et la politique interventionniste, ces idées sont devenues générales et plus personne ne les met en question. Aucun gouvernement ne consent aujourd'hui à accorder la moindre pensée à un programme de libre entreprise bancaire, parce que aucun ne désire renoncer à ce qu'il considère comme une source de revenus très maniable. Ce qu'on appelle aujourd'hui précautions financières pour le cas de guerre est simplement la possibilité de disposer, par le canal de banques privilégiées sous la coupe de l'État, de tout l'argent dont une nation en guerre peut avoir besoin. Un inflationnisme radical est le trait essentiel — bien que non avoué explicitement — de l'idéologie économique de notre époque.

Mais même au temps où le libéralisme jouissait de son plus haut prestige et où les gouvernements se souciaient davantage de préserver la paix et le bien-être que de fomenter la guerre, la mort, la destruction et la misère, les gens nourrissaient des préjugés fâcheux quant aux problèmes de l'activité bancaire. Hors des pays anglo-saxons l'opinion publique était convaincue que c'est l'une des tâches principales d'un bon gouvernement que d'abaisser le taux de l'intérêt, et que l'expansion du crédit est le moyen adéquat pour y parvenir.

L'Angleterre se débarrassa de ces erreurs lorsqu'en 1844 elle réforma sa législation bancaire. Mais les deux faiblesses de l'école monétaire contaminèrent la loi de Peel. D'une part, le système d'intervention de l'État en matière bancaire fut maintenu. D'autre part, il n'y eut de limitation qu'à l'émission de billets en excédent de la couverture en espèces. Les instruments fiduciaires, supprimés sous forme de billets de banque, pouvaient foisonner sous forme de comptes chèques.

En poussant à sa pleine conclusion logique l'idée impliquée dans la théorie de l'école monétaire, l'on pouvait suggérer que toute banque quelconque soit obligée de garder une réserve de 100 % du total des substituts monétaires (billets de banque et dépôts à vue) ; tel est le point central du plan du Pr. Irving Fisher dit de 100 %. Mais le Pr. Fisher combinait ce plan avec ses propositions concernant l'adoption d'un nombre-index comme étalon. Il a déjà été montré pourquoi un tel schéma est illusoire, et qu'il équivaut à ratifier que le pouvoir gouvernemental manipule le pouvoir d'achat conformément aux appétits de puissants groupes de pression. Mais même si le plan de réserve à 100 % devait être adopté sur la base d'un étalon-or authentique, cela n'écarterait pas complètement les inconvénients inhérents à toute intrusion gouvernementale en matière de banque. Ce qu'il faut pour empêcher toute expansion de crédit supplémentaire est de placer l'activité bancaire sous les règles générales des lois civiles et commerciales contraignant tout individu et toute firme à s'acquitter de ses obligations en conformité complète avec les termes du contrat. Si les banques ne continuent à exister que comme établissements privilégiés et soumis à des dispositions

[1] La notion d'une expansion de crédit « normale » est absurde. L'émission des instruments fiduciaires, quel qu'en soit le montant, met toujours en mouvement les changements de structure des prix qu'a pour objet de décrire la théorie du cycle commercial. Bien entendu, si le montant émis est faible, faibles également sont les inévitables effets de l'expansion.

législatives particulières, l'outil demeure dont le gouvernement peut se servir à des fins fiscales. Alors, toute limite imposée à l'émission d'instruments fiduciaires dépend du bon vouloir du gouvernement et du parlement. La limite sera peut-être valable dans les périodes qu'ils considèrent comme normales. Elle sera levée chaque fois qu'un gouvernement jugera qu'une circonstance grave justifie le recours à des mesures exceptionnelles. Si un cabinet ministériel et le parti majoritaire désirent augmenter les dépenses publiques sans compromettre leur popularité en levant des impôts plus lourds, ils seront toujours enclins à considérer que leur impasse est une circonstance grave. Le recours à la planche à billets et à la complaisance servile des directeurs de banques empressés à satisfaire les autorités qui réglementent l'activité de leur profession, sont les moyens par excellence des gouvernants qui souhaitent dépenser de l'argent pour des objectifs que les contribuables ne sont pas disposés à financer par des impôts plus élevés.

La libre entreprise en matière de banque est la seule méthode praticable pour prévenir les dangers inhérents au gonflement de crédits. Elle n'empêcherait pas, à vrai dire, une expansion lente du crédit de la part de banques prudentes qui la maintiendraient dans des limites très étroites et fourniraient au public toute l'information requise sur leur situation financière. Mais avec la libre entreprise bancaire il aurait été impossible à l'expansion de crédit, et à toutes ses inévitables conséquences, de devenir un trait permanent — l'on est tenté de dire normal — du système économique. Seule la libre entreprise bancaire aurait rendu l'économie de marché inattaquable par les crises et les dépressions.

Regardant en arrière l'histoire des deux derniers siècles, l'on ne peut pas ne pas comprendre que les erreurs commises par le libéralisme dans son traitement des problèmes de la banque ont porté un coup fatal à l'économie de marché. Il n'y avait absolument pas de raison valable d'abandonner le principe de la libre entreprise dans le domaine de la banque. La majorité des politiciens libéraux ont tout simplement capitulé devant l'hostilité populaire à l'encontre des prêts de monnaie et de la perception d'intérêts. Ils n'ont pas su voir que le taux d'intérêt est un phénomène de marché qui ne peut être manipulé selon le bon plaisir du pouvoir ou d'une institution quelconque. Ils ont cédé à la superstition d'après laquelle abaisser le taux de l'intérêt est bénéfique, et l'expansion de crédit le moyen tout indiqué pour obtenir ainsi que l'argent soit bon marché. Rien n'a été plus nuisible à la cause libérale que la récurrence presque régulière de hausses fiévreuses et d'effondrements dramatiques de marchés baissiers suivis de morosités prolongées. L'opinion publique s'est convaincue finalement que ce genre d'événements est inévitable dans une économie de marché non entravée. Les gens n'ont pu concevoir que ce dont ils se plaignaient était la conséquence inéluctable de politiques tendant à abaisser le taux de l'intérêt au moyen d'une expansion du crédit. Ils se sont obstinés dans ces politiques, essayant vainement de combattre leurs conséquences indésirées en accumulant les immixtions gouvernementales.

Discussions concernant la libre entreprise bancaire

L'école bancaire enseignait que l'excès d'émission de billets de banque est impossible si la banque limite ses opérations à fournir des prêts à court terme[1]. Quand le prêt est remboursé à son échéance, les billets reviennent à la banque et ainsi disparaissent du marché. Toutefois, cela ne se produit que si la banque restreint le

[1] Voir ci-dessus, pp. 322 à 323.

volume des crédits en cours. (Mais, même dans ce cas, cela n'annulerait pas les effets de l'expansion de crédit initiale. S'y ajouterait simplement l'effet d'une contraction de crédit ultérieure.) Le cours habituel des affaires est que la banque remplace les traites échues et payées en escomptant de nouvelles lettres de change. Alors le montant des billets retirés du marché par le remboursement de prêts antérieurs correspond à un montant de billets nouvellement émis.

L'enchaînement qui impose une limite à l'expansion du crédit dans un système de libre entreprise bancaire fonctionne d'autre façon. Il n'a aucun rapport avec le processus évoqué par ce prétendu principe de Fullarton. Il a pour cause le fait que l'expansion de crédit en elle-même n'élargit pas la clientèle d'une banque, au sens du nombre des gens qui attachent aux créances à vue sur cette banque le caractère de substituts de monnaie. Étant donné que l'émission supplémentaire de papier fiduciaire de la part d'une certaine banque entraîne, comme on l'a montré ci-dessus, une augmentation du montant que les clients de la banque expansionniste doivent payer à des non-clients, elle augmente de façon concomitante la demande de remboursement des substituts monétaires émis par elle. La banque expansionniste est ainsi ramenée à la prudence.

Ce fait n'a jamais été mis en doute en ce qui concerne les dépôts à vue en comptes chèques. Il est évident que la banque expansionniste se trouverait bientôt en position difficile lors de la compensation avec les autres banques. Cependant, certains ont soutenu que les choses sont différentes en ce qui concerne les billets de banque.

Lorsqu'elle traite des problèmes des substituts monétaires, la catallactique affirme que les créances en question sont employées par beaucoup de gens comme de la monnaie ; qu'elles sont, comme la monnaie, cédées et acceptées dans les transactions et conservées dans les encaisses. Tout ce qu'affirme la catallactique concernant les substituts monétaires présuppose cet état de choses. Mais il serait ridicule de croire que tout billet émis par n'importe quelle banque devienne effectivement un substitut de monnaie. Ce qui fait d'un billet de banque un substitut monétaire, c'est le genre spécial de bonne renommée dont jouit la banque émettrice. Le plus léger doute sur la capacité ou la promptitude de la banque à racheter tout billet émis par elle, sans délai, n'importe quand et sans frais pour le porteur, entame cette bonne renommée spéciale et enlève aux billets le caractère de substituts de monnaie. L'on peut admettre comme possible que tout le monde consente à recevoir en prêt de tels billets douteux, et même les recevoir en paiement plutôt que d'attendre plus longtemps. Mais s'il existe une suspicion sur leur excellence, les gens se hâteront de s'en défaire dès que possible. Ils garderont dans leur encaisse la monnaie et les substituts monétaires qu'ils considèrent comme absolument sûrs, et se débarrasseront des billets suspects. Ces billets seront négociés au rabais, et cela les ramènera à la banque émettrice qui seule est obligée de les racheter à leur valeur faciale.

La question s'éclaire encore mieux en évoquant la façon dont les affaires bancaires se passaient sur le continent européen. Là les banques commerciales n'étaient tenues à aucune limite concernant le montant des comptes chèques à vue. Il leur aurait été loisible de fournir du crédit de circulation et de faire de l'expansion de crédit selon les méthodes pratiquées par les banques de pays anglo-saxons. Seulement, le public n'était pas disposé à traiter ces dépôts bancaires comme des substituts de monnaie. En règle générale, lorsque quelqu'un recevait un chèque, il l'encaissait immédiatement et donc en retirait le montant à la banque. Il n'était pas possible, pour une banque commerciale, de prêter plus que des sommes minimes, en portant un crédit à l'actif du compte de l'emprunteur. Dès que ce débiteur signait un chèque, le montant en était retiré à la banque. Seules les grandes alaires traitaient les comptes de dépôt à

vue comme des substituts monétaires. Bien que les banques centrales de la plupart de ces pays ne fussent soumises à aucune restriction légale quant au montant de leurs comptes de dépôt, elles étaient empêchées de s'en servir comme véhicule d'une expansion de crédit à grande échelle parce que la clientèle de la monnaie chèque était trop restreinte. Les billets de banque étaient pratiquement le seul instrument du crédit de circulation et de l'expansion de crédit.

Dans les années quatre-vingt du XIX[e] siècle le gouvernement autrichien entreprit de populariser la monnaie chèque en créant un département des comptes chèques au sein de la Caisse d'Épargne du Service postal. Il réussit dans une certaine mesure. Les soldes créditeurs auprès de ce département du Service des Postes furent traités comme des substituts monétaires par une clientèle qui devint plus large que celle du département des comptes chèques de la banque centrale d'émission du pays. Le système fut maintenu ensuite par les nouveaux États qui succédèrent à l'Empire de Habsbourg. Il fut aussi adopté par beaucoup d'autres pays européens, par exemple l'Allemagne. Il est important de noter que ce genre de monnaie de dépôt fut une entreprise purement gouvernementale et que le crédit de circulation que le système procurait était exclusivement prêté au gouvernement. Il est caractéristique que le nom de l'institution autrichienne de l'Épargne postale, ainsi que de ses répliques à l'étranger pour la plupart, n'était pas « Banque » d'épargne mais « Service » d'épargne (*Amt*). En dehors de ces comptes à vue du Service postal dans la plupart des pays non anglo-saxons, les billets de banque — et, dans une faible mesure, les comptes de dépôt à la banque centrale d'émission contrôlée par le gouvernement — sont le véhicule essentiel du crédit de circulation. En parlant de l'expansion de crédit en ce qui concerne ces pays, l'on se réfère presque entièrement aux billets de banque.

Aux États-Unis, beaucoup d'employeurs paient les appointements et même les salaires par émission de chèques. Dans la mesure où les bénéficiaires encaissent immédiatement les chèques reçus et en retirent le montant total à la banque, la méthode signifie seulement que la corvée onéreuse de manipuler les pièces et billets est transférée du caissier de l'employeur au caissier de la banque. Cela n'a pas d'implication catallactique. Si tous les citoyens devaient se servir des chèques reçus de cette façon-là, les dépôts en banque ne seraient pas des substituts monétaires et ne pourraient servir d'instruments au crédit de circulation. C'est seulement le fait qu'une partie considérable du public regarde les dépôts comme des substituts de monnaie, qui produit ce qu'on appelle couramment la monnaie chèque ou monnaie scripturale.

C'est une erreur que d'associer à la notion de liberté bancaire l'image d'un état de choses où tout le monde est libre d'émettre des billets de banque et d'escroquer le public *ad libitum*. Les gens se réfèrent souvent à la formule d'un Américain anonyme, cité par Tooke : « Le libre exercice du métier de banquier, c'est le libre exercice de l'escroquerie. » Pourtant, la liberté d'émettre des billets de banque aurait considérablement limité leur emploi, si même elle ne l'avait pas supprimé entièrement. C'est l'idée qu'avança Cernuschi lors des audiences de la commission d'enquête sur la profession bancaire le 24 octobre 1865 : « Je crois que ce qu'on appelle liberté bancaire aurait pour résultat la disparition complète des billets de banque en France. Je souhaite donner à tout le monde le droit d'émettre des billets, de sorte que plus personne désormais n'en accepterait »[1].

L'on peut soutenir que les billets de banque sont plus maniables que les pièces et que des considérations pratiques en ont recommandé l'usage. Dans la mesure où il en est ainsi, le public devrait être disposé à payer une prime pour éviter les inconvénients

[1] Voir Cernuschi, *Contre le billet de banque*, Paris, 1866, p. 55.

que comporte le transport d'un poids important de pièces dans les poches. Ainsi jadis des billets émis par des banques d'une solvabilité incontestable firent légèrement prime sur la monnaie métallique. Ainsi les chèques de voyageurs sont assez à la mode bien que les banques émettrices perçoivent une commission pour en délivrer. Mais tout cela est à côté de la question. Cela ne fournit pas de justification aux politiques qui poussent le public à se servir de billets de banque. Les gouvernements n'en ont pas favorisé l'usage pour éviter de la peine aux dames qui font leurs emplettes. Leur idée était d'abaisser le taux de l'intérêt et d'ouvrir une source de crédit bon marché pour leur trésorerie. À leurs yeux, l'accroissement du volume des instruments fiduciaires était un moyen de favoriser la prospérité.

Les billets de banque ne sont pas indispensables. Toutes les réalisations du capitalisme auraient eu lieu s'ils n'avaient jamais existé. D'ailleurs la monnaie scripturale peut faire tout ce que font les billets de banque. Et l'immixtion gouvernementale dans les dépôts des banques commerciales ne peut se justifier par le prétexte hypocrite d'une protection nécessaire des pauvres salariés et paysans ignorants contre les méchants banquiers.

Mais, demandent certains, que faire à propos d'un cartel des banques commerciales ? Les banques ne pourraient-elles pas s'entendre pour permettre une expansion indéfinie de leurs émissions de moyens fiduciaires ? C'est là une objection ridicule. Aussi longtemps que le public n'est pas dépouillé, par une intervention du pouvoir, de son droit de retirer ses dépôts, aucune banque ne peut risquer sa propre bonne renommée par une collusion avec des banques dont la réputation n'est pas aussi bonne que la sienne. Il ne faut pas oublier que toute banque qui émet des instruments fiduciaires est dans une situation assez précaire. Son atout le plus précieux est sa réputation. Elle est condamnée à la banqueroute dès que des doutes apparaissent concernant sa parfaite correction et sa parfaite solvabilité. Ce serait suicidaire pour une banque de premier ordre, que de lier son nom à celui d'autres banques dont la réputation est moindre. En régime de libre entreprise bancaire, un cartel de banques démolirait tout le système bancaire du pays. Il ne servirait les intérêts d'aucune banque.

Pour la plupart, l'on reproche aux banques de grande réputation leur conservatisme et leur répugnance à augmenter le volume du crédit. Les gens qui ne méritent pas qu'on leur fasse crédit considèrent cette réserve comme un défaut. Mais c'est la règle première et suprême du métier de banquier dans un régime de libre entreprise bancaire.

Il est extrêmement difficile pour nos contemporains de se faire une idée d'un régime de libre entreprise bancaire, parce qu'ils tiennent l'intervention du pouvoir dans l'activité bancaire pour allant de soi et nécessaire. Cependant, il faut se rappeler que l'intervention gouvernementale a eu pour base la conviction erronée, que l'expansion de crédit est un moyen approprié pour abaisser le taux de l'intérêt de façon permanente et sans dommage pour personne, excepté les capitalistes sans cœur. Les gouvernements sont intervenus précisément parce qu'ils savaient que la liberté d'exercice de la banque contient l'expansion de crédit dans des bornes étroites.

Les économistes ont sans doute raison d'affirmer que dans les conditions actuelles du métier de la banque, l'intervention du pouvoir dans les problèmes bancaires est chose recommandable. Mais cette situation actuelle de la banque n'est pas le résultat du fonctionnement d'une économie de marché non entravée. C'est le produit des tentatives de divers gouvernements, visant à créer les conditions d'une expansion de crédit à grande échelle. Si les gouvernements ne s'en étaient jamais mêlés, l'usage des billets de banque et des comptes chèques serait limité à ces couches de la population

où l'on est bien à même de distinguer entre des banques solvables et non solvables. Nulle expansion à grande échelle des crédits n'aurait été possible. Les gouvernements seuls sont responsables d'avoir répandu parmi les gens ordinaires le respect superstitieux avec lequel ils considèrent n'importe quel bout de papier sur quoi le Trésor public ou des institutions sous son contrôle ont fait porter les mots magiques : *monnaie légale*.

L'intervention gouvernementale dans la présente situation des activités bancaires se justifierait si son but était de liquider les conditions qui la rendent non satisfaisante, en empêchant ou du moins en restreignant sévèrement de nouvelles expansions de crédit. En fait, l'objectif essentiel de l'immixtion gouvernementale est d'intensifier l'expansion de crédit. Une telle politique est vouée à faire faillite. Tôt ou tard elle doit aboutir à la catastrophe.

13. Volume et composition des encaisses

Le montant total de monnaie et de substituts monétaires est détenu par des individus ou des firmes, dans leurs encaisses liquides. La part de chacun est déterminée par l'utilité marginale. Chacun entend conserver une certaine partie de ses avoirs sous forme liquide. Il se débarrasse d'un excès de liquidités en augmentant ses achats, et pare à une insuffisance de trésorerie en augmentant ses ventes. La terminologie courante, qui confond la demande de monnaie pour encaisse avec la demande de richesses et de biens vendables ne doit pas dérouter un économiste.

Ce qui vaut pour les individus et les firmes n'est pas moins vrai à l'égard de chaque total des encaisses d'un nombre donné d'individus et de firmes. Le point de vue sous lequel nous considérons un tel nombre d'individus et de firmes comme un tout et additionnons leurs encaisses liquides n'a pas d'importance. L'encaisse liquide d'une ville, d'une province ou d'un pays est la somme des encaisses des résidents.

Supposons que l'économie de marché n'emploie qu'une espèce de monnaie et que les substituts monétaires soient ou bien inconnus, ou bien employés dans tout le territoire pour tout le monde et de la même manière. Il y a par exemple l'or monnayé et des billets convertibles en or émis par une banque mondiale, que tout le monde considère comme des substituts de monnaie. Dans une telle hypothèse, les mesures qui entravent l'échange des biens et des services n'affectent pas la situation quant aux transactions monétaires et au volume des encaisses détenues. Tarifs douaniers, embargos et entraves aux migrations influent sur les tendances à l'égalisation des prix, des salaires et des taux d'intérêt. Ces mesures ne réagissent pas directement sur les encaisses détenues.

Si un gouvernement vise à accroître le montant des liquidités détenues par ses administrés, il doit leur commander de déposer une certaine somme auprès d'un institut officiel et de l'y laisser inemployée. La nécessité de se procurer cette somme forcerait tout le monde à vendre davantage et acheter moins ; les prix intérieurs baisseraient ; les exportations augmenteraient et les importations diminueraient ; une quantité de liquidités monétaires serait importée. Mais si le gouvernement se contentait d'empêcher l'importation de marchandises et l'exportation de monnaie, il n'obtiendrait pas le résultat qu'il cherchait : si les importations diminuent, toutes choses égales d'ailleurs, les exportations baissent de façon concomitante.

Le rôle que la monnaie joue dans le commerce international ne diffère pas de celui qu'elle joue dans le commerce intérieur. La monnaie n'est pas moins un instrument intermédiaire d'échanges dans le commerce avec l'étranger, qu'elle ne l'est dans le commerce avec des nationaux. Dans l'un comme dans l'autre, les achats et les ventes

ne provoquent que des changements passagers dans le volume des encaisses détenues par les individus et firmes, à moins que les gens ne s'efforcent intentionnellement d'accroître ou diminuer l'importance de leur encaisse conservée. Un surplus de monnaie n'entre dans un pays que lorsque ses habitants sont plus désireux que les étrangers d'accroître leurs encaisses. Un flux de monnaie ne s'écoule vers l'extérieur que si les résidents désirent plus que les étrangers réduire leur encaisse. Un transfert de monnaie d'un pays vers un autre, qui ne soit pas compensé par un transfert en sens inverse, n'est jamais le résultat non cherché de transactions commerciales internationales. C'est toujours le résultat de changements intentionnels de leur encaisse par les résidents. De même que le blé n'est exporté que lorsque les résidents du pays désirent exporter un surplus de blé, de même la monnaie ne sort du pays qui si les habitants veulent exporter des sommes qu'ils considèrent comme un excédent de monnaie.

Si un pays se met à employer des substituts monétaires qui n'ont pas cours ailleurs, un tel excédent apparaît. L'apparition de ces substituts monétaires équivaut à un accroissement, dans le pays, de la masse monétaire au sens large, c'est-à-dire du stock de monnaie plus les instruments fiduciaires ; elle entraîne un surplus de l'offre de monnaie au sens large. Les habitants veulent se débarrasser de leur part de ce surplus, en augmentant leurs achats soit de biens nationaux, soit de biens étrangers. Dans le premier cas, les exportations diminuent, dans le second les importations augmentent. Dans les deux cas l'excédent de monnaie sort du pays. Comme par hypothèse les substituts monétaires ne sont pas exportables, seule la monnaie proprement dite s'écoule. Le résultat est que dans la masse monétaire domestique au sens large (monnaie plus instruments fiduciaires), la proportion de monnaie diminue et la proportion d'instruments fiduciaires augmente. Le stock de monnaie proprement dite du pays est maintenant moindre qu'avant.

Maintenant, nous supposons en outre que les substituts monétaires du pays cessent d'être des substituts de monnaie. La banque qui les émettait ne les rachète plus désormais en monnaie. Ces anciens substituts de monnaie sont maintenant des créances contre une banque qui ne remplit plus ses obligations, une banque dont la capacité et la disponibilité pour régler ses dettes est douteuse. Personne ne sait si elles seront remboursées et quand. Mais il se peut que les créances en question soient utilisées par le public en tant que monnaie crédit. En tant que substituts monétaires ils avaient été considérés comme l'équivalent de la somme de monnaie à laquelle ils donnaient droit à tout moment. Comme monnaie crédit on les négocie maintenant avec un rabais.

À ce point, le gouvernement peut intervenir. Il décrète que ces bouts de monnaie crédit sont monnaie légale, ayant pouvoir libératoire à leur valeur faciale[1]. Tout créancier est tenu de les accepter en paiement à leur valeur faciale. Nul négociant ne peut refuser de les encaisser ni stipuler un autre mode de paiement. Un tel décret essaie de contraindre le public à traiter des choses dont la valeur d'échange est différente, comme si la valeur d'échange en était la même. Il modifie la structure des prix telle que le marché la déterminerait. Il fixe un prix minimum pour la monnaie crédit et un prix maximum pour la monnaie marchandise (l'or) et pour les devises étrangères. Le résultat n'est pas ce que visait le gouvernement. La différence entre la

[1] Très souvent le pouvoir libératoire légal a été donné à ces billets de banque à une époque où c'étaient encore des substituts de monnaie et, comme tels, équivalents à la monnaie en valeur d'échange. À ce moment, le décret n'avait pas d'importance catallactique. Maintenant il devient important parce que le marché ne les considère plus comme des substituts de monnaie.

valeur d'échange de la monnaie crédit et celle de l'or ne disparaît pas. Comme il est interdit d'employer les pièces suivant leur prix de marché, les gens ne les utilisent plus désormais pour acheter, payer et régler les dettes. Ils les conservent ou les exportent. La monnaie marchandise déserte le marché national. La mauvaise monnaie, dit la loi de Gresham, chasse la bonne hors du pays. Il serait plus exact de dire que la monnaie que le décret gouvernemental a sous-évaluée disparaît du marché, pendant que la monnaie que ce décret a surévaluée reste seule.

L'écoulement de la monnaie marchandise hors du pays n'est donc pas le résultat d'une balance des paiements défavorable, mais l'effet d'une immixtion gouvernementale dans la structure des prix.

14. Balance des paiements

La confrontation de l'équivalent monétaire de toutes les entrées et de toutes les sorties d'un individu ou d'un groupe d'individus pendant une quelconque période de temps s'appelle balance des paiements. Le côté crédit et le côté débit sont toujours égaux. La balance est toujours en équilibre.

Si nous voulons connaître la position d'un individu dans le cadre de l'économie de marché, nous devons regarder ce qu'est sa balance des paiements. Cela nous dit tout quant au rôle qu'il joue dans le système de la division sociale du travail. On y voit ce qu'il donne à ses semblables et ce qu'il en reçoit ou leur prend. Cela montre s'il est un citoyen décent subvenant à ses propres besoins, ou un voleur, ou un mendiant. Cela montre s'il consomme tous ses revenus ou s'il en épargne une partie. Il y a bien des aspects humains qui ne se reflètent pas dans les pages du registre ; il y a les vertus et les œuvres, les vices et les crimes ; cela ne laisse pas de traces dans les comptes. Mais dans la mesure où l'homme est intégré dans la vie et les activités de société, l'information fournie est complète quant à sa contribution à l'effort combiné de la société, quant à la façon dont sa contribution est appréciée par ses semblables, et quant à ce qu'il consomme de ce qui est ou peut être vendu et acheté sur le marché.

Si nous combinons les balances de paiements d'un nombre défini d'individus, et écartons du compte les postes se rapportant aux transactions entre les membres de ce groupe, nous dégageons la balance des paiements du groupe. Cette balance nous dit comment les membres du groupe, considérés comme un ensemble intégré de personnes, sont reliés au reste de la société de marché. Ainsi nous pouvons établir la balance des paiements du barreau de New York, des agriculteurs belges, des habitants de Paris ou du canton de Berne en Suisse. Les statisticiens s'intéressent surtout à l'établissement des balances de paiements des habitants des divers pays organisés en nation indépendante.

Alors que la balance des paiements d'un individu fournit une information complète sur sa position dans la société, la balance d'un groupe révèle beaucoup moins de choses. Elle ne dit rien des relations mutuelles des membres du groupe. Plus grand est le groupe, et moins ses membres sont homogènes, moins instructive aussi est sa balance des paiements. La balance des paiements du Danemark renseigne plus sur la situation des Danois, que la balance des paiements des États-Unis sur la situation des Américains. Pour décrire la situation économique et sociale d'un pays, il n'est pas nécessaire de considérer la balance des paiements de chaque habitant personnellement. Mais il ne faut considérer en groupe que des gens qui, en gros, sont homogènes quant à leur position sociale et à leurs activités économiques.

Lire les balances des paiements est donc très éclairant. Mais pour se défendre des erreurs populaires, l'on doit savoir comment interpréter ces documents.

Il est traditionnel de répartir en deux listes distinctes les éléments monétaires et les éléments non monétaires d'une balance des paiements nationale. L'on dit que la balance est favorable s'il y a un excédent des importations de monnaie et de métaux monnayables sur les exportations de monnaie et lingots. On dit que la balance est défavorable si les exportations de monnaie et lingots dépassent les importations. Cette terminologie dérive des erreurs invétérées du mercantilisme, qui survivent malheureusement malgré les critiques des économistes pourtant annihilantes. Les importations et exportations de monnaie et de métaux monnayables sont considérées comme le résultat non voulu de la configuration des éléments non monétaires de la balance des paiements. Cette opinion est entièrement fausse. Un excédent des exportations de monnaie et de lingots n'est pas le résultat d'un regrettable enchaînement de circonstances qui frappe une nation comme un cas de force majeure. C'est la conséquence du fait que les habitants du pays considéré entendent réduire le montant de leurs encaisses en monnaie et acheter des marchandises à la place. C'est pour cela que la balance des paiements des pays producteurs d'or est régulièrement « défavorable » ; c'est pour cela que la balance des paiements d'un pays qui remplace par des instruments fiduciaires une partie de son stock de monnaie est « défavorable » aussi longtemps que cette opération se poursuit.

Nulle intervention prévoyante d'une autorité paternelle n'est requise pour éviter qu'un pays ne perde la totalité de son stock de monnaie du fait d'une balance des paiements défavorable. Les choses ne sont pas différentes, à cet égard, selon qu'il s'agit des balances de paiement des individus, ou de celle de groupes. Il n'y a pas de différence non plus entre les balances des paiements d'une ville ou d'un canton, et celle d'un État souverain. Aucune intervention gouvernementale n'est nécessaire pour que les habitants de New York soient empêchés de dépenser tout leur argent dans des transactions avec les autres quarante-neuf États de l'Union. Aussi longtemps qu'un Américain quelconque attache une importance au fait de conserver de l'argent liquide, il se charge spontanément de faire le nécessaire pour son propre compte. Il contribue ainsi pour sa part au maintien d'un volume adéquat de la masse monétaire de son pays. Mais si aucun Américain ne souhaitait conserver une encaisse liquide, aucune mesure gouvernementale concernant le commerce extérieur et le règlement des paiements internationaux ne pourrait empêcher de s'écouler au-dehors la totalité du stock monétaire de l'Amérique. Il y faudrait un embargo rigidement imposé sur toute exportation de monnaie et de métaux monnayables.

15. Les taux d'échange à distance

Supposons d'abord qu'il n'y ait qu'une seule sorte de monnaie. Dans ce cas, ce qui vaut en matière de prix des marchandises l'est également en ce qui concerne le pouvoir d'achat de la monnaie en divers endroits. Le prix final du coton à Liverpool ne peut pas excéder le prix final à Houston, Texas, de plus du coût de transport. Dès que le prix à Liverpool s'élève au-dessus de ce point, les marchands enverront du coton à Liverpool et feront ainsi apparaître une tendance vers le retour au prix final. S'il n'y a pas d'obstacle institutionnel, le prix d'un ordre de paiement pour un montant défini de florins réglable à Amsterdam ne peut pas s'élever, à New York, au-dessus du montant déterminé par la refonte des pièces, le transport, l'assurance et l'intérêt pendant la période requise par ces manipulations. Aussitôt que la différence s'élève au-dessus de ce point — le point de sortie de l'or — il devient avantageux d'expédier de l'or de New York à Amsterdam. De telles expéditions font baisser le taux de change du florin à New York au-dessous du point de sortie de l'or. Il y a une différence

de configuration entre les échanges à distance selon qu'il s'agit de marchandises ou de monnaie ; elle résulte du fait qu'en général les marchandises se déplacent dans une seule direction, c'est-à-dire du lieu de production excédentaire vers le lieu de consommation excédentaire. Le coton est envoyé de Houston à Liverpool, pas de Liverpool vers Houston. Son prix est plus bas à Houston, qu'à Liverpool, et l'écart est déterminé par le coût du transport. La monnaie, elle, est expédiée tantôt dans un sens, tantôt dans l'autre.

L'erreur de ceux qui interprètent les fluctuations des taux d'échanges interrégionaux et les expéditions de monnaie, comme déterminées par la configuration des éléments non monétaires de la balance des paiements, réside en ce qu'ils attribuent à la monnaie une position exceptionnelle. Ils ne voient pas qu'en ce qui concerne les taux d'échanges interrégionaux, il n'y a pas de différence entre la monnaie et les marchandises. Dans la mesure où il est possible de commercer entre Houston et Liverpool, les prix du coton sur ces deux places ne peuvent différer que du montant total des coûts entraînés par le transport. De la même façon qu'il y a un afflux de coton depuis le sud des États-Unis vers l'Europe, de même l'or s'écoule des pays producteurs d'or, tels que l'Afrique du Sud, vers l'Europe.

Laissons de côté le commerce triangulaire et le cas des pays producteurs d'or ; et supposons que les individus et firmes qui commercent entre eux sur la base de l'étalon-or n'ont pas l'intention de modifier le volume de leurs encaisses liquides. Du fait des achats et des ventes, prennent naissance des créances qui nécessitent des paiements à distance. Mais, selon notre hypothèse, ces paiements interrégionaux sont égaux en volume. Le montant des paiements dus par les habitants de A aux habitants de B est égal au montant dû par les habitants de B à ceux de A. Il est par conséquent possible d'éviter les frais de transport de l'or de A vers B et de B vers A. Créances et dettes peuvent être réglées par une sorte de compensation interrégionale. Des considérations techniques seules feront que cette péréquation sera réalisée par une chambre de compensation organisée, ou par les mouvements d'un marché spécial des devises. De toute façon, le prix qu'un résident de A doit régler pour faire opérer un paiement dans le pays B (et vice versa) est contenu dans les marges déterminées par les coûts de transport. Il ne peut s'élever au-dessus du pair, de plus du montant des coûts de transport (point de sortie de l'or), et ne peut tomber au-dessous du pair de plus de ce montant (point d'entrée de l'or).

Il peut se produire que — toutes nos autres suppositions restant inchangées — un déséquilibre momentané apparaisse entre les paiements en provenance de A vers B et ceux en provenance de B vers A. Dans ce cas, l'expédition d'or ne peut être évitée que par le détour d'une opération de crédit. Si l'importateur qui aujourd'hui doit payer de A en B, peut acheter au marché des devises des créances sur des habitants de B échéant dans quatre-vingt-dix jours, il peut économiser les frais d'envoi d'or en empruntant la somme en question en B, pour une période de quatre-vingt-dix jours. Les négociants en devises recourront à ce procédé si le coût d'un emprunt en B n'excède pas le coût d'emprunter en A, de plus du double du coût d'expédier de l'or. Si le coût d'expédition est de 1/8 %, ils seront disposés à payer un emprunt en B à trois mois d'échéance, jusqu'à 1 % (par an) comme intérêt, de plus que ne comporterait le taux d'intérêt sur le marché monétaire auquel — en l'absence d'une telle exigence pour effectuer le règlement en monnaie à distance — s'effectueraient les transactions de crédit entre A et B.

L'on peut exprimer ces faits en disant que l'état quotidien de la balance des paiements entre A et B détermine le point auquel, à l'intérieur des limites posées par les points d'entrée et de sortie de l'or, les taux de change avec l'étranger sont fixés.

Mais il ne faut pas oublier d'ajouter que cela ne se produit que si les habitants de A et de B ne désirent pas modifier le volume de leurs encaisses liquides. C'est seulement si tel est le cas, qu'il est possible d'éviter complètement les transferts d'or et de maintenir les changes dans les limites représentées par les points d'entrée et de sortie de l'or. Si les habitants de A désirent réduire leurs encaisses et que ceux de B veulent accroître les leurs, de l'or devra être transféré de A en B ; et le prix du transfert télégraphique vers B montera en A jusqu'au niveau du point de sortie. Alors, l'or est envoyé de A en B de la même façon que le coton voyage régulièrement des États-Unis vers l'Europe. Le prix du transfert par câble vers B atteint le point de sortie de l'or, parce que les habitants de A vendent de l'or à ceux de B, et non parce que leur balance des paiements est défavorable.

Tout ce qui précède est valable en ce qui concerne les paiements à effectuer entre des places différentes. Peu importe que les villes concernées appartiennent à la même nation souveraine ou à plusieurs. Cependant, l'immixtion gouvernementale a considérablement changé la situation. Tous les gouvernements ont créé des institutions qui donnent aux habitants de ces pays la possibilité d'effectuer des règlements à distance au pair, à l'intérieur du pays. Les frais relatifs au transfert de monnaie d'un endroit à un autre sont supportés ou bien par le Trésor, ou bien par la banque centrale et son réseau, ou par celui d'une autre banque gouvernementale telle que les caisses d'épargne postales de divers pays européens. De ce fait, il n'y a plus de marché pour le change de place intérieur. Le public ne paie pas davantage pour un ordre hors place que pour un ordre sur place ; ou si la commission est légèrement supérieure, elle n'a plus aucun lien avec les fluctuations des courants d'échange en monnaie à l'intérieur du pays. C'est cette intervention du pouvoir politique qui a rendu plus tranchée la différence entre les paiements à l'intérieur et les paiements hors des frontières nationales. Les paiements intérieurs sont effectués au pair, alors que pour les paiements à l'étranger il y a des fluctuations entre les bornes posées par les points d'entrée et sortie de l'or.

S'il y a plus d'une sorte de monnaie employée comme instrument d'échange, le taux de change réciproque entre les monnaies est déterminé par leur pouvoir d'achat respectif. Les prix finaux des diverses denrées, exprimés dans chacune des deux ou diverses monnaies, sont proportionnels entre eux. Le taux de change final entre les diverses sortes de monnaies reflète leur pouvoir d'achat à l'égard des marchandises. Si un écart quelconque apparaît, il offre une chance de transaction avantageuse ; et les efforts des gens de négoce attentifs à en profiter tendent à faire de nouveau disparaître l'écart en question. La théorie de la parité des monnaies étrangères d'après leur pouvoir d'achat est simplement l'application des théorèmes généraux relatifs à la détermination des prix, dans le cas spécial de la coexistence de plusieurs espèces de monnaie.

Il n'importe point que les diverses espèces de monnaie coexistent sur le même territoire, ou que leur emploi soit limité à des régions distinctes. Dans l'un ou l'autre cas, les taux de change réciproques entre elles tendent à une configuration finale telle qu'il deviendra indifférent d'acheter ou de vendre en telle monnaie plutôt qu'en telle autre. Dans la mesure où des coûts de transfert à distance entrent en jeu, il faut les ajouter ou les déduire.

Les modifications du pouvoir d'achat ne se produisent pas au même moment pour toutes les marchandises ou tous les services. Considérons encore le cas, pratiquement fort important, où il se produit une inflation en un seul pays. L'accroissement de quantité de monnaie crédit ou de monnaie factice affecte d'abord les seuls prix de certains biens ou services. Les prix des autres restent momentanément inchangés.

Le taux de change entre la monnaie nationale et les monnaies étrangères est déterminé à la Bourse, marché organisé et dirigé selon le type et les usages commerciaux du marché des valeurs. Les opérateurs de ce marché particulier sont plus prompts que le reste des gens à prévoir les changements à venir. En conséquence, la structure des prix sur le marché des changes étrangers reflète la nouvelle situation monétaire plus tôt que ne le font les prix de nombreux biens ou services. Dès que l'inflation commence à affecter certains de ces prix, et de toute façon bien avant qu'elle ait épuisé ses effets sur la majorité des prix de biens ou services, le prix des devises étrangères tend à monter vers le point correspondant à l'état final des prix et des taux de salaires nationaux.

Ce fait a été interprété de façon tout à fait erronée. Les gens n'ont pas compris que la hausse des changes étrangers traduit simplement un pronostic sur le mouvement des prix intérieurs. L'on a expliqué la montée des changes étrangers comme découlant d'une balance défavorable des paiements. La demande de devises étrangères, a-t-on dit, s'est trouvée accrue par une détérioration de la balance commerciale ou de postes différents de la balance des paiements ; ou simplement par les sinistres machinations de spéculateurs inciviques. Les prix plus élevés qu'il faut payer pour des devises étrangères font que les prix des marchandises importées augmentent aussi. Les prix des produits nationaux doivent forcément suivre le mouvement, car leur niveau demeurant bas pousserait les entreprises à ne pas présenter les produits au marché intérieur, afin de les vendre plus avantageusement à l'étranger.

Les erreurs implicites dans cette explication populaire peuvent être montrées aisément. Si le revenu nominal du public national n'avait été accru par l'inflation, les citoyens auraient dû restreindre leur consommation soit de produits importés, soit de produits nationaux. Dans le premier cas les importations auraient baissé, dans le second cas les exportations auraient augmenté. Ainsi la balance commerciale aurait été ramenée à la situation que les mercantilistes appellent une balance favorable.

Poussés dans leurs retranchements, les mercantilistes ne peuvent que reconnaître la pertinence de ce raisonnement. Mais, disent-ils, il ne s'applique que dans les conditions d'un commerce normal. Il ne tient pas compte de la situation des pays qui sont dans la nécessité d'importer des marchandises vitales, telles que des produits alimentaires ou des matières premières essentielles. L'importation de tels articles ne peut être ramenée au-dessous d'un certain minimum. Ils sont importés quel qu'en soit le prix qu'il faut payer. Si les devises étrangères requises pour les importer ne peuvent être acquises par un montant adéquat d'exportations, la balance du commerce devient défavorable et les taux de change étrangers ne pourront que monter continuellement.

Cela n'est pas moins illusoire que toutes les autres idées mercantilistes. Si urgente et vitale que soit la demande d'un individu ou d'un groupe, relativement à certains biens, les intéressés ne peuvent la satisfaire qu'en payant le prix du marché. Si un Autrichien désire acheter du blé canadien, il doit payer le prix de marché en dollars canadiens. Il doit se procurer ces dollars canadiens en exportant quelque chose soit directement au Canada, soit indirectement dans d'autres pays. Il n'augmente pas la quantité de dollars disponible en payant pour des dollars canadiens un prix plus élevé en schillings (la monnaie domestique autrichienne). D'ailleurs, il ne peut payer de tels prix accrus en schillings pour du blé importé, si ses revenus en schillings n'ont pas augmenté. C'est seulement si le gouvernement autrichien se lance dans une politique inflationniste, et accroît ainsi le nombre des schillings dans la poche de ses citoyens, que les Autrichiens sont à même d'acheter les quantités habituelles de blé canadien sans réduire d'autres dépenses. S'il n'y a pas d'inflation domestique, toute hausse dans le prix des biens importés provoquerait soit une baisse de la consommation de ces

biens, soit une restriction de la consommation de produits autres. Alors le processus de réadaptation décrit plus haut se mettra en mouvement.

Si un homme manque de l'argent nécessaire pour acheter du pain chez son voisin, le boulanger du village, la cause n'en est pas dans une prétendue disette de monnaie. La cause en est que cet homme n'est pas parvenu à gagner l'argent nécessaire en vendant des marchandises ou en rendant des services pour lesquels d'autres hommes sont disposés à payer. La même chose est vraie quant au commerce international. Un pays peut être en difficultés parce qu'il ne sait comment faire pour vendre au-dehors assez de produits pour acheter et payer tous les produits alimentaires nécessaires à ses habitants. Mais cela ne veut pas dire que les devises étrangères sont rares. Cela veut dire que les habitants sont pauvres. Et l'inflation domestique n'est certainement pas un moyen approprié pour mettre fin à cette pauvreté.

La spéculation non plus n'est en cause dans la formation des taux de change avec l'étranger. Les spéculateurs font simplement des pronostics sur les changements prochains. S'ils se trompent, si leur opinion qu'il y a de l'inflation en cours est inexacte, la structure des prix et les taux des changes extérieurs ne correspondront pas à leurs pronostics, et ils auront à payer leur erreur en subissant des pertes.

La théorie selon laquelle les taux de changes avec l'étranger sont déterminés par la balance des paiements est fondée sur une généralisation illégitime d'un cas particulier. Si deux régions, A et B, emploient la même sorte de monnaie, et si les habitants ne souhaitent pas modifier le volume de leurs encaisses liquides, au bout d'un certain laps de temps la quantité de monnaie payée par les habitants de A aux habitants de B est égale au montant payé par les habitants de B à ceux de A ; et tous les paiements peuvent être effectués sans transfert de monnaie de A et B ou de B en A. Dans ce cas, le taux des transferts télégraphiques vers B ne peut monter en A au-dessus d'un point légèrement inférieur au pont de sortie de l'or ; et il ne peut baisser au-dessous d'un point légèrement supérieur au point d'entrée de l'or ; et vice versa de B en A. À l'intérieur de cette marge s l'état quotidien de la balance des paiements détermine celui du taux de change étranger. Cela suppose toutefois que ni les habitants de A ni ceux de B ne souhaitent modifier le volume de leurs encaisses liquides. Si les habitants de A souhaitent diminuer leurs encaisses liquides, et ceux de B augmenter les leurs, de la monnaie est transférée de A en B et le prix des transferts télégraphiques vers B monte en A jusqu'au point de sortie de l'or. Cependant, ce n'est pas parce que la balance des paiements est devenue défavorable pour A, qu'il y a des envois de monnaie vers B. Ce que les mercantilistes appellent balance défavorable est l'effet d'une diminution délibérée des encaisses liquides de la part des citoyens de A, et d'une augmentation délibérée de leurs encaisses par les citoyens de B. Si aucun habitant de A n'était disposé à réduire son encaisse liquide, un tel flux de monnaie sortant de A ne pourrait se produire.

La différence entre le commerce de la monnaie et celui des biens vendables est celle-ci : en règle générale les biens se déplacent dans une voie à sens unique, des places à production excédentaire aux places à consommation excédentaire. En conséquence, le prix de certains articles sur les places où ils sont produits en surplus est généralement inférieur au prix de ces articles sur les places consommatrices, et l'écart est chiffré par le coût de l'expédition. Il n'en va pas de même avec la monnaie, compte non tenu du cas des pays extracteurs d'or et du cas des pays dont les habitants cherchent délibérément à modifier le volume de leurs encaisses liquides. La monnaie se déplace tantôt dans un sens, tantôt dans le sens opposé. À un moment donné, tel pays exporte de la monnaie, à un autre moment il en importe. Tout pays qui exporte sera bientôt importateur, précisément en raison de ses exportations antérieures.

C'est là la raison unique pour laquelle il est possible d'économiser les frais du transfert de monnaie, par l'entremise du marché des devises étrangères.

16. Les taux d'intérêt et la relation monétaire

La monnaie joue, dans les opérations de crédit, le même rôle que dans toutes les autres transactions. En général, les prêts sont consentis en monnaie, l'intérêt et le principal sont payés en monnaie. Les paiements résultant de ces transactions n'influent sur le volume des encaisses liquides que d'une façon temporaire. Les personnes qui reçoivent le prêt, ou l'intérêt et le principal, dépensent les sommes qu'elles reçoivent soit pour la consommation, soit pour l'investissement. Elles n'augmentent leurs encaisses liquides que pour des raisons déterminées, qui les amènent à en décider ainsi indépendamment de l'entrée d'argent opérée.

L'état final du taux d'intérêt sur le marché est le même pour tous les prêts d'un même caractère. Les différences dans le taux d'intérêt sont causées soit par des différences dans la situation plus ou moins saine ou dans l'honorabilité plus ou moins établie du débiteur, soit par des différences dans les termes du contrat[1]. Les écarts entre des taux d'intérêt qui n'ont pas pour cause des différences de cette nature tendent à disparaître. Les demandeurs de crédit s'adressent aux prêteurs qui demandent de moindres taux d'intérêt. Les prêteurs cherchent à s'occuper de gens disposés à payer des taux élevés. Les choses se passent de la même façon sur le marché de l'argent que sur tous les autres marchés.

En ce qui concerne les transactions de crédit entre des régions distinctes, les taux de change à distance sont à prendre en compte concurremment avec les différences dans l'étalon monétaire lorsqu'il en existe. Examinons le cas de deux pays A et B, sachant qu'en A l'étalon monétaire est l'or, tandis qu'en B c'est l'argent. Le prêteur qui envisage de prêter de la monnaie de A à un habitant de B, doit en premier lieu vendre de l'or contre de l'argent ; et plus tard, à l'expiration du prêt, il devra vendre de l'argent contre de l'or. Si, à cette dernière date, le prix de l'argent a baissé par rapport à l'or, le capital remboursé par l'emprunteur (en argent) n'achètera qu'un montant d'or inférieur à celui dépensé par le créancier lorsqu'il a conclu jadis la transaction. Par conséquent, il ne se risquera à faire un prêt en B que si la différence des taux d'intérêt en A et en B est suffisamment importante pour compenser une baisse probable du prix de l'argent par rapport à l'or. La tendance à l'égalisation du taux d'intérêt pour les prêts à court terme, qui prévaut entre les marchés de A et de B si les deux pays ont le même étalon monétaire, se trouve gravement entravée par une différence d'étalon.

Si A et B ont tous deux le même étalon, il est impossible pour les banques de A de procéder à une expansion de crédit si celles de B n'adoptent pas la même politique. Une expansion du crédit en A y fait monter les prix, et les taux d'intérêt à court terme baissent momentanément en A, alors qu'en B les prix et les taux d'intérêt restent inchangés. De ce fait, les exportations de A baissent et ses importations augmentent. De plus, les prêteurs habitant A se mettent à rechercher des emprunteurs à court terme sur le marché de B. Le résultat est un drainage des réserves monétaires de A vers l'extérieur, et elles tendent à disparaître. Si les banques de A ne renoncent pas à leur politique expansionniste, elles deviennent insolvables

Un tel processus a été interprété de façon entièrement fausse. Les gens disent que la banque centrale d'un pays a une mission importante et vitale à remplir pour la

[1] Pour une analyse plus poussée, voir ci-après, pp. 428 à 435.

nation. Il est du devoir sacré de la banque centrale, disent-ils, de préserver la stabilité des taux de change avec l'étranger, et de défendre la réserve d'or de la nation contre les attaques des spéculateurs étrangers et de leurs complices de l'intérieur. La vérité est que tout ce que fait la banque centrale pour éviter que s'évapore sa réserve d'or, elle le fait pour sauvegarder sa propre solvabilité. Elle a compromis sa solidité financière en s'embarquant dans une expansion du crédit, et doit maintenant défaire son ouvrage afin d'en éluder les conséquences désastreuses. Sa politique expansionniste a buté contre les obstacles qui bornent l'émission des instruments fiduciaires.

L'emploi de la terminologie guerrière ne convient pas à l'analyse des questions monétaires, ni à celle d'aucun autre problème de catallaxie. Il n'y a pas de « guerre » entre les banques centrales, pas de forces sinistres « attaquant » la position d'une banque et menaçant la stabilité des taux de changes. Il n'est besoin d'aucun « défenseur » pour « protéger » le système monétaire d'un pays. En outre, il n'est pas vrai que ce qui empêche la banque centrale d'un pays, ou ses banques privées, d'abaisser le taux d'intérêt sur le marché national, ce sont des considérations de défense du système de l'étalon-or et de stabilité des changes, ou encore de néfastes machinations d'un réseau international de financiers capitalistes. Le taux d'intérêt sur le marché n'est pas susceptible d'être abaissé par une expansion de crédit, si ce n'est pour une brève période ; et même, alors, cela entraîne tous les effets que décrit la théorie du cycle commercial.

Lorsque la Banque d'Angleterre rachetait un billet de banque en se conformant aux termes du contrat, elle ne rendait pas avec désintéressement un service vital au peuple britannique. Elle faisait simplement ce que fait la ménagère qui règle ses dettes chez l'épicier. L'idée qu'il y a un mérite spécial, pour la banque centrale, à remplir ses obligations librement contractées n'a pu prendre naissance que dans le fait qu'à maintes reprises les gouvernements ont conféré à leurs banques centrales le privilège de refuser à leurs clients le remboursement auquel ils avaient titre légal. En réalité, les banques centrales sont devenues de plus en plus des annexes subalternes du Trésor, de simples instruments pour opérer expansions de crédit et inflation. Il n'y a pratiquement aucune différence entre celles qui sont propriété de l'État et administrées par des fonctionnaires, et celles qui ne le sont pas. Dans les faits, les banques qui accordent des crédits de circulation sont, dans tous les pays aujourd'hui, de simples agences du Trésor.

Il n'y a qu'un moyen unique de maintenir une monnaie légalement libératoire, au pair avec l'or et les devises étrangères : c'est la convertibilité inconditionnelle. La banque centrale doit acheter au pair tout montant d'or ou de créances sur l'étranger qu'on lui offre, en échange de billets de banque et comptes de dépôt ; d'autre part, elle doit vendre, sans discrimination, tout montant en or ou devises étrangères demandé par quiconque est disposé à payer au pair en billets de banque du pays, pièces de monnaie ou soldes créditeurs de dépôt. Telle était la politique des banques centrales sous le régime de l'étalon-or. Telle était aussi la politique des gouvernements et banques centrales qui avaient adopté le système monétaire couramment appelé « étalon de change-or ». La seule différence entre le régime classique ou » orthodoxe » d'étalon-or, tel qu'il exista en Grande-Bretagne depuis le début des années 1820, et dans plusieurs autres pays, jusqu'à la conflagration de la Première Guerre mondiale, d'une part, et le système d'étalon de change-or d'autre part, portait sur l'emploi des pièces d'or dans le marché national. En régime classique d'étalon-or une partie des encaisses liquides des citoyens consistait en pièces d'or et le reste en substituts monétaires. En régime d'étalon de change-or, les encaisses des particuliers consistaient entièrement en substituts monétaires.

Accrocher le change extérieur à un certain taux revient à promettre d'acheter à ce taux.

Un fonds, ou office, d'égalisation des changes ne peut, lui aussi, réussir dans ses opérations que s'il s'en tient fermement aux mêmes règles.

Les raisons pour lesquelles, dans les dernières décennies, les gouvernements européens ont préféré des offices de stabilisation des changes au fonctionnement des banques centrales sont évidentes. La législation sur les banques centrales avait été l'œuvre de gouvernements libéraux, ou de gouvernements qui n'osaient pas aller ouvertement à l'encontre, au moins dans la conduite des affaires financières, de l'opinion publique des pays libéraux. Les opérations des banques centrales étaient par conséquent conformes à la liberté économique. C'est ce qui les a fait considérer comme embarrassantes dans cet âge de totalitarisme croissant. Les principales caractéristiques du fonctionnement d'un fonds de stabilisation des changes, comparé à celui d'une banque centrale, sont les suivantes :

1. Les autorités gardent secrètes les opérations du fonds. Les lois ont obligé les banques centrales à publier leur situation réelle à intervalles rapprochés, en général chaque semaine. Mais la situation du fonds de stabilisation n'est connue que des initiés. Les pouvoirs publics publient un rapport lorsqu'un laps de temps suffisant s'est écoulé pour que les chiffres n'aient d'intérêt que pour les historiens, et ne puissent servir en rien aux hommes d'affaires.

2. Ce secret permet de défavoriser des gens qui ne sont pas en trop bons termes avec les autorités. Dans plusieurs pays du continent européen, ce fut l'occasion de cas de corruption scandaleux. D'autres gouvernements ont usé de ce pouvoir arbitraire pour nuire à des dirigeants d'entreprises appartenant à des minorités linguistiques ou religieuses, ou qui soutenaient des partis d'opposition.

3. Une parité de change n'est plus fixée par une loi dûment promulguée selon le processus parlementaire, qui portait la décision à la connaissance de tout citoyen. La détermination dépend de bureaucrates décidant à leur idée. De temps en temps, on lit dans les journaux que la monnaie de la Ruritanie est faible. Il serait plus conforme à la réalité de dire : les autorités ruritaniennes ont décidé de relever le prix des devises étrangères[1].

Un Fonds de Stabilisation des changes n'est pas une baguette magique capable de remédier aux méfaits de l'inflation. Il ne peut employer aucun moyen autre que ceux dont disposent les banques centrales « orthodoxes ». Et comme les banques centrales, il ne peut qu'échouer dans ses efforts de maintenir les taux de change extérieurs au pair s'il y a inflation interne et expansion de crédit.

Il a été dit que les méthodes « orthodoxes » pour lutter contre un drainage extérieur au moyen du taux d'escompte ne donnent plus de résultat, parce que les nations ne sont plus disposées à se plier aux « règles du jeu ». Or, l'étalon-or n'est pas un jeu, c'est une institution sociale. Son fonctionnement ne dépend pas de la disposition d'esprit de gens, qui accepteraient d'observer certaines règles arbitraires. Il est dirigé par la force d'une loi économique inexorable.

À l'appui de leur objection, les critiques citent le fait que dans la période entre les deux guerres un relèvement du taux d'escompte fut incapable d'arrêter le drainage extérieur, c'est-à-dire l'écoulement de la monnaie et le transfert des dépôts dans des pays étrangers. Mais ce phénomène a eu pour cause la politique suivie par les gouvernements, hostiles à l'or et adeptes de l'inflation. Si une personne s'attend à perdre 40 % de son actif liquide par suite d'une dévaluation imminente, elle essayera

[1] Voir ci-dessous, pp. 593 à 598.

de transférer son dépôt à l'étranger et ne changera pas d'avis si le taux d'escompte de son pays monte de 1 ou 2 % alors que le gouvernement envisage une dévaluation. Une telle hausse du taux d'escompte ne compense manifestement pas une perte qui peut être dix fois, vingt fois ou même quarante fois plus grande. Il va de soi que l'étalon-or ne peut fonctionner si les gouvernements ne souhaitent qu'en paralyser le fonctionnement.

17. Instruments secondaires d'échange

L'emploi de la monnaie n'écarte pas les différences qui existent entre les divers biens non monétaires en ce qui concerne leur négociabilité sur le marché. Dans l'économie monétaire, il y a une différence très substantielle entre la négociabilité de la monnaie et celle des biens vendables. Mais il reste des différences entre les diverses espèces de biens de ce dernier groupe. Pour quelques-uns, il est plus facile de trouver immédiatement un acheteur disposé à payer le prix le plus élevé compatible avec l'état du marché. Pour d'autres, c'est plus difficile. Un titre de rente nu un bon du Trésor sont plus négociables qu'une maison dans la grand-rue, et un vieux manteau de fourrure plus négociable qu'un autographe d'homme d'État du XVIII[e] siècle. L'on ne compare plus la négociabilité des divers biens vendables avec celle parfaite de la monnaie ; l'on compare simplement le degré de négociabilité de diverses marchandises. L'on peut parler de la négociabilité secondaire des biens vendables.

Celui qui possède un stock de marchandises de haut degré de négociabilité secondaire est en mesure de restreindre son avoir liquide en caisse. Il peut prévoir que si un jour il lui est nécessaire d'augmenter son encaisse liquide il sera en mesure de vendre ces biens de haute négociabilité secondaire sans délai, au prix le plus élevé pratiqué sur le marché. Ainsi le volume de l'encaisse liquide d'un particulier ou d'une firme est influencé par le fait de disposer ou non d'un stock de biens de haute négociabilité. Le volume de l'encaisse liquide et les frais correspondant à sa conservation peuvent être réduits par la disposition de biens, productifs de revenus et dont la négociabilité secondaire est élevée.

En conséquence, il apparaît une demande spécifique de tels biens, émanant de gens désireux d'en détenir pour réduire les frais de maintien d'une encaisse liquide. Les prix de ces biens sont en partie déterminés par cette demande spécifique ; en son absence ils seraient plus bas. Ces biens sont en somme des moyens secondaires d'échange, et leur valeur d'échange est la résultante de deux sortes de demande : la demande relative à leurs services comme instruments secondaires d'échange, et la demande relative aux autres services qu'ils rendent.

Les coûts occasionnés par la conservation d'argent liquide sont égaux au montant de l'intérêt que la somme aurait rapporté si elle avait été placée. Le coût de conservation de moyens secondaires d'échange consiste en la différence entre l'intérêt produit par les valeurs ainsi employées et l'intérêt plus élevé d'autres valeurs qui ne diffèrent des premières que par leur moindre négociabilité, qui les rend impropres à servir de moyens secondaires d'échange.

De temps immémorial, les bijoux ont été employés comme instruments secondaires d'échange. Aujourd'hui les moyens secondaires d'échange couramment employés sont :

1. Des créances contre des banques, des banquiers, des caisses d'épargne payables à vue ou à échéance brève (tout en n'étant pas des substituts de monnaie[1]) ;

[1] Par exemple, des dépôts à vue non soumis à chèques.

2. Des bons ou obligations dont la circulation et la popularité sont assez grandes pour qu'il soit possible d'en vendre de petites quantités sans déprimer le marché ;

Finalement, à la limite certains titres particulièrement négociables, voire certaines marchandises.

Bien entendu, les avantages à retirer d'un abaissement des frais de maintien d'encaisse liquide doivent être mis en regard de certains risques courus. La vente de titres et plus encore celle de marchandises ne peuvent à certains moments être effectuées qu'à perte. Ce danger n'est pas présent dans le cas de soldes bancaires, et le risque d'insolvabilité d'une banque est généralement négligeable. C'est pourquoi les créances productives d'intérêt sur des banques ou banquiers, qui peuvent être retirées à bref délai, sont les moyens secondaires d'échange les plus populaires.

Il ne faut pas confondre les instruments secondaires d'échange avec les substituts de monnaie. Les substituts de monnaie sont, dans les règlements, cédés et reçus comme la monnaie. Mais les instruments secondaires d'échange doivent d'abord être échangés contre de la monnaie ou des substituts de monnaie si l'on veut s'en servir — de façon indirecte — pour payer ou pour augmenter l'encaisse liquide.

Les créances employées comme instruments d'échange secondaires ont, du fait de cet emploi, un marché plus large et un prix plus élevé. La conséquence est qu'ils rapportent un intérêt moindre que les créances de même nature qui ne sont pas aptes à servir de moyens secondaires d'échange. Les rentes d'État et les bons du Trésor qui peuvent être utilisés comme instruments secondaires d'échange peuvent être émis dans des conditions plus favorables au débiteur que les emprunts qui ne peuvent être ainsi employés. Les débiteurs en question sont donc désireux d'organiser le marché de leurs reconnaissances de dette de telle sorte qu'elles deviennent intéressantes pour les gens à la recherche d'instruments secondaires d'échange. Ils s'efforcent de rendre possible pour tout porteur de tels titres, de les vendre ou de les déposer en garantie d'emprunts, dans les conditions les plus raisonnables. Dans la publicité concernant leurs émissions publiques ils soulignent ces possibilités comme un avantage spécial.

De même, les banques et banquiers s'efforcent d'attirer les demandes d'instruments secondaires d'échange. Ils offrent à leurs clients des stipulations pratiques. Ils cherchent à se concurrencer en raccourcissant les délais de préavis. Parfois ils paient même des intérêts sur la monnaie exigible à vue. Dans cette rivalité, certaines banques sont allées trop loin, au détriment de leur solvabilité.

Les circonstances politiques des dernières décennies ont procuré une importance accrue aux soldes en banque qui peuvent servir de moyens secondaires d'échange. Les gouvernements de presque tous les pays font la chasse aux capitalistes ; ils visent à les exproprier au moyen de l'impôt et des mesures monétaires. Les capitalistes s'efforcent de protéger leur propriété en gardant liquide une partie de leurs fonds afin de se soustraire à temps aux mesures de confiscation. Ils conservent des soldes créditeurs auprès de banques des pays où le danger de confiscation ou de dévaluation monétaire est momentanément moindre qu'ailleurs. Dès que les perspectives changent, ils transfèrent ces soldes créditeurs dans les pays qui semblent à ce moment-là offrir plus de sécurité. Ce sont ces fonds-là que les gens visent quand ils parlent d'argent « brûlant ».

L'impact de l'argent brûlant sur la situation des affaires monétaires est la conséquence du système de la réserve unique. Afin de faciliter aux banques centrales la tâche de provoquer une expansion de crédit, les gouvernements européens ont tendu depuis longtemps à concentrer les réserves d'or du pays aux mains de la banque centrale. Les autres banques (les banques privées, c'est-à-dire non dotées de privilèges spéciaux et non habilitées à émettre des billets de banque) limitent leur encaisse

liquide au montant requis par leurs transactions quotidiennes ; elles ne conservent plus une réserve pour faire face au remboursement de leurs dettes venant à échéance. Elles ne considèrent pas utile de régler les échéances et les disponibilités de telle sorte qu'elles puissent chaque jour se conformer sans aide extérieure aux engagements envers leurs créanciers. Elles s'en reposent sur la banque centrale. Lorsque les créanciers désirent retirer plus que le montant « normal », les banques privées empruntent les fonds requis à la banque centrale. Une banque privée se considère en liquidité suffisante si elle détient un montant suffisant, soit de titres sur lesquels la banque centrale accordera un prêt, soit d'effets de commerce que la banque centrale réescomptera[1].

Quand l'afflux d'argent brûlant, ou capitaux vagabonds, commença, les banques privées des pays où l'argent était momentanément déposé ne virent aucun mal à se servir de ces fonds comme d'habitude. Elles employèrent les fonds supplémentaires qu'on leur confiait, en augmentant leurs prêts aux affaires. Elles ne s'inquiétèrent pas des conséquences, bien qu'elles aient su que ces fonds repartiraient aussitôt qu'apparaîtrait quelque doute sur la politique fiscale ou monétaire de leur pays. Le manque de liquidité de la position de ces banques était manifeste : d'un côté, des sommes considérables pouvaient être retirées à bref délai par les clients, tandis que de l'autre les prêts aux firmes ne pouvaient être retirés qu'à des dates éloignées. La seule méthode prudente pour traiter les capitaux vagabonds eût été de conserver une réserve en or et devises étrangères assez élevée pour rembourser le total au cas de retrait subit. Évidemment, cette méthode aurait exigé que les banques se fassent payer une commission par les déposants pour conserver leurs fonds en sûreté.

L'heure de vérité vint pour les banques suisses lorsqu'en septembre 1936 la France dévalua le franc français. Les déposants de capitaux vagabonds prirent peur, redoutant que la Suisse suive l'exemple de la France. Comme on pouvait s'y attendre, tous cherchèrent à transférer immédiatement leurs fonds à Londres, New York ou même Paris, où il était improbable que les premières semaines à venir risquent de voir une nouvelle dépréciation de la monnaie. Mais les banques commerciales suisses n'étaient pas en mesure de rembourser ces fonds sans l'aide de la Banque nationale. Elles les avaient prêtés à des affaires — en grande partie situées dans des pays qui, par le contrôle des changes, avaient bloqué leurs soldes débiteurs. La seule issue pour elles aurait été d'emprunter à la Banque nationale, afin de maintenir leur propre solvabilité. Mais dans ce cas les déposants remboursés auraient tout de suite demandé à la Banque nationale de racheter, en or ou en devises étrangères, les billets touchés. Si la Banque nationale refusait de le faire, elle abandonnait en fait l'étalon-or et dévaluait le franc suisse. Si la Banque nationale rachetait les billets, elle perdait la majeure partie de ses réserves. Une panique s'en serait suivie, les Suisses eux-mêmes auraient tenté de se procurer le plus possible d'or ou de devises. Le système monétaire entier du pays aurait croulé.

La seule alternative pour la Banque nationale suisse eût été de ne pas aider du tout les banques privées. Mais c'était l'équivalent de la faillite des plus importantes institutions de crédit du pays.

Ainsi, le gouvernement helvétique n'avait pas de choix. Le moyen unique pour éviter une catastrophe économique était de suivre le mouvement et de dévaluer le franc suisse. L'affaire ne souffrait pas de retard.

[1] Tout cela se rapporte à la situation en Europe. Celle aux États-Unis n'en diffère que techniquement, mais pas économiquement.

En gros, la Grande-Bretagne se trouva dans la même situation quand éclata la guerre en septembre 1939. La Cité de Londres avait jadis été le centre mondial de l'industrie bancaire. Elle a de longue date perdu cette fonction, mais l'étranger, et les citoyens des Dominions conservaient encore, à la veille du conflit, des balances à court terme considérables dans les banques britanniques. De plus, il y avait des dépôts très importants dus aux banques centrales de la « Zone Sterling ». Si le gouvernement britannique n'avait gelé tous ces soldes créditeurs en édictant des mesures de restriction sur les changes, l'insolvabilité des banques britanniques aurait été manifeste. Le contrôle des changes fut un moratoire déguisé accordé aux banques. Il les relevait de l'obligation cruelle de reconnaître publiquement leur incapacité de remplir leurs engagements.

18. La vue inflationniste de l'histoire

Une théorie très populaire soutient qu'un abaissement progressif du pouvoir d'achat de l'unité monétaire a joué un rôle décisif dans l'évolution historique. L'on affirme que l'humanité n'aurait pas atteint son présent niveau de bien-être si l'offre de monnaie n'avait pas grandi plus vite que sa demande. La baisse résultante en pouvoir d'achat, dit-on, a été une condition nécessaire du progrès économique. L'intensification de la division du travail et le rythme croissant de l'accumulation de capitaux, qui ont centuplé la productivité du travail, ne pouvaient se produire que dans un monde où les prix montent progressivement. L'inflation engendre prospérité et richesse, la déflation produit la détresse et le déclin économique[1]. Un tour d'horizon de la littérature politique et des idées qui ont guidé pendant des siècles la politique monétaire et bancaire des nations, révèle que cette opinion est presque généralement acceptée. En dépit de tous les avertissements des économistes, elle est encore aujourd'hui au cœur de la philosophie économique du profane. Elle est tout autant l'essence des enseignements de lord Keynes et de ses disciples dans les deux hémisphères.

La popularité de l'inflationnisme est en grande partie due à la haine profondément enracinée des créanciers. L'inflation est considérée comme juste parce qu'elle favorise les débiteurs au détriment des créanciers. Toutefois, la vue inflationniste de l'histoire dont nous avons à traiter ici n'est que de manière assez lâche reliée à ce mobile anti-créanciers. Ce qu'elle affirme est que l'« expansionnisme » est la force motrice du progrès économique et que le « restrictionnisme » est le pire des fléaux, et cette affirmation est fondée sur des arguments différents.

Il est évident que les problèmes posés par la doctrine inflationniste ne peuvent être résolus par un recours à l'expérience historique. Il ne fait aucun doute que l'histoire des prix montre, en gros, une tendance ascensionnelle constante, bien qu'elle soit parfois interrompue pendant de courtes périodes. Il est évidemment impossible d'établir le fait autrement que par un jugement intuitif historique. La précision catallactique ne peut s'appliquer aux problèmes historiques. Les efforts de certains historiens et statisticiens pour remonter le cours des changements de pouvoir d'achat des métaux précieux à travers les âges sont futiles. Il a déjà été montré que tous les essais pour mesurer des grandeurs économiques ont pour base des suppositions entièrement fausses, et qu'ils manifestent une ignorance des principes fondamentaux aussi bien de l'histoire que de l'économie. Mais ce que l'Histoire, par ses méthodes

[1] Voir l'étude critique de Marianne von Herzfeld, « Die Geschichte als Funktion des Geldbewegung », *Archiv für Sozialwissenschaft*, LVI, pp. 654-686, et les écrits cités dans cette étude.

spécifiques, est capable de nous dire en ce domaine suffit pour justifier l'assertion que le pouvoir d'achat de la monnaie a pendant des siècles montré une tendance à baisser. Sur ce point, tout le monde est d'accord.

Mais tel n'est pas le problème qu'il s'agit d'élucider. La question est de savoir si la baisse du pouvoir d'achat a été ou non un facteur indispensable, dans l'évolution qui conduisit de la pauvreté des temps passés à la situation plus satisfaisante du capitalisme occidental moderne. Il faut répondre à cette question sans se référer à l'expérience historique, qui peut être et est toujours interprétée de façons différentes ; partisans et adversaires de n'importe quelle théorie ou explication de l'histoire s'y réfèrent comme preuve de leurs affirmations contradictoires et incompatibles. Ce qu'il faut, c'est mettre au clair les effets des changements de pouvoir d'achat sur la division du travail, l'accumulation du capital, et le progrès technique.

Pour traiter ce problème, l'on ne peut se contenter de réfuter les arguments proposés par les inflationnistes à l'appui de leur thèse. L'absurdité de ces arguments est si manifeste qu'il est aisé de les réfuter et rejeter. Depuis aussi longtemps qu'elle existe, la science économique a montré à maintes reprises que les assertions concernant les prétendus bienfaits d'une abondance de monnaie et les prétendus désastres provoqués par une rareté de la monnaie sont le fruit d'erreurs de raisonnement grossières. Les efforts des propagandistes de l'inflationnisme et de l'expansionnisme pour réfuter les conclusions des économistes ont été absolument vains.

La seule question pertinente est celle-ci : est-il ou non possible d'abaisser le taux de l'intérêt durablement, au moyen de l'expansion du crédit ? Ce problème sera traité à fond dans le chapitre consacré à la liaison à double sens entre la relation monétaire et le taux de l'intérêt. Il y sera montré ce que doivent être forcément les conséquences des périodes d'essor provoquées par l'expansion de crédit.

Mais nous devons nous demander, en ce point de notre recherche, s'il n'est pas possible que d'autres raisons puissent être avancées en faveur de l'interprétation inflationniste de l'Histoire. Ne se pourrait-il pas que les champions de l'inflationnisme aient négligé de recourir à quelque argument valable qui pourrait appuyer leur position ? Il est certainement nécessaire de cerner le problème par toutes ses avenues.

Imaginons un monde dans lequel la quantité de monnaie est fixe. À une époque reculée de l'Histoire, les habitants de ce monde-là ont produit toute la quantité susceptible de l'être, du matériau employé pour les usages monétaires. Il est hors de question d'augmenter la quantité de monnaie. Les moyens fiduciaires sont inconnus. Tous les substituts de monnaie — y compris les jetons divisionnaires — sont des certificats de monnaie.

Dans ces conditions, l'intensification de la division du travail, l'évolution hors de l'autosuffisance économique des ménages, des villages, provinces et pays vers le système de marché mondial du XIX^{e} siècle, l'accumulation progressive du capital, et l'amélioration technologique des méthodes de production, tout aurait convergé pour produire une baisse des prix. Cette tendance constante à la hausse du pouvoir d'achat de l'unité monétaire aurait-elle bloqué l'évolution du capitalisme ?

L'homme d'affaires courant répondra par l'affirmative. À vivre et agir dans un environnement où la baisse lente et continue du pouvoir d'achat de l'unité monétaire est considérée comme normale, nécessaire et bienfaisante, il ne peut simplement pas comprendre un état de choses différent. Dans son esprit, les notions de prix en hausse et de bénéfices sont associées, de même que celles de prix en baisse et de pertes. Le fait qu'il y ait des opérations baissières aussi, et que de grandes fortunes aient été édifiées par des baissiers, n'ébranle pas son dogmatisme. Ce sont là, dit-il, des transactions spéculatives de gens qui veulent profiter de la baisse de prix de biens déjà

fabriqués et disponibles. Les innovations créatrices, les nouveaux investissements, et l'utilisation de méthodes technologiquement améliorées exigent le stimulant fourni par la perspective de prix en hausse. Le progrès économique n'est possible que dans un monde où les prix montent.

Cette opinion est insoutenable. Dans un monde où le pouvoir d'achat de l'unité monétaire serait constamment en hausse, la façon de penser des gens s'adapterait à cet état de choses, exactement comme dans notre monde réel elle s'est ajustée au pouvoir d'achat décroissant de l'unité monétaire. Aujourd'hui, tout le monde considère spontanément qu'une hausse de son revenu nominal ou monétaire est une amélioration de son bien-être matériel. L'attention des gens est attirée vers la hausse des taux de salaires nominaux, et vers l'équivalent monétaire de la richesse, plutôt que vers un accroissement de la quantité des biens disponibles. Dans un monde où le pouvoir d'achat de l'unité monétaire serait croissant, ils s'occuperaient davantage de la baisse du coût de la vie. Cela mettrait mieux en relief le fait que le progrès économique consiste primordialement dans le fait que les agréments de la vie deviennent plus accessibles.

Dans la conduite des affaires, les réflexions sur le mouvement séculaire des prix ne jouent absolument aucun rôle. Les entrepreneurs et les investisseurs ne s'en soucient nullement. Ce qui oriente leurs actions, c'est leur opinion sur le mouvement des prix dans les prochaines semaines, les prochains mois, au maximum de prochaines années. Ils n'observent pas le mouvement général de l'ensemble des prix. Ce qui importe pour eux, c'est l'existence d'écarts entre les prix des facteurs complémentaires de production, et le prix probable des produits. Aucun homme d'affaires ne se lance dans une production donnée parce qu'il pense que *les prix*, c'est-à-dire ceux de tous les biens et services, vont augmenter. Il se risque s'il croit pouvoir profiter d'une différence entre les prix de biens d'ordre différent. Dans un monde à tendance séculaire vers la baisse, de telles occasions de profit se manifesteront de la même façon que dans un monde où la tendance séculaire des prix est à la hausse. La perspective d'un mouvement général et progressif vers le haut de tous les prix ne provoque pas une production intensifiée ni une amélioration du bien-être. Elle a pour conséquence une « fuite vers les valeurs réelles », une hausse casse-cou et l'effondrement complet du système monétaire.

Si l'idée que les prix de toutes les marchandises vont baisser devient générale, le taux de marché de l'intérêt pour le court terme s'abaisse du montant de la prime de prix négative[1]. Ainsi l'entrepreneur qui emploie des fonds empruntés est garanti contre les conséquences d'une telle baisse des prix, dans la même mesure où, dans une situation de hausse des prix, le prêteur est garanti par la prime de prix contre les conséquences de la chute du pouvoir d'achat.

Une tendance séculaire à la hausse du pouvoir d'achat de l'unité monétaire rendrait nécessaires, de la part des entrepreneurs et investisseurs, certaines décisions à vue de nez, des tactiques empiriques qui ne seraient pas les mêmes que celles adoptées quand la tendance est à la baisse séculaire du pouvoir d'achat. Mais cela n'exercerait certainement pas d'influence importante sur le cours des affaires économiques. Cela n'éliminerait pas le désir des gens d'améliorer leur bien-être matériel autant qu'ils le peuvent, par un arrangement approprié de la production. Cela ne priverait pas le système économique des facteurs qui sont la source du progrès matériel, à savoir l'effort des promoteurs entreprenants à la poursuite du profit, ni

[1] Voir ci-dessous, pp. 430 à 433.

l'empressement du public à acheter celles d'entre les marchandises qui leur procurent le plus de satisfaction au moindre coût.

Les observations qui précèdent ne constituent assurément pas un plaidoyer pour une politique de déflation. Elles comportent seulement la réfutation de fables inflationnistes indéracinables. Elles démasquent le caractère illusoire de la théorie de lord Keynes, disant que la source de la pauvreté et de la misère, des dépressions du commerce, et du manque d'emplois doit être recherchée dans une « pression contractionniste ». Il n'est pas vrai qu'une « pression déflationniste... aurait empêché le développement de l'industrie moderne ». Il n'est pas vrai que l'expansion de crédit réalise le « miracle... de changer une pierre en pain »[1].

L'économie ne recommande ni une politique inflationniste ni une politique déflationniste. Elle ne presse pas les gouvernements de s'immiscer dans le choix que le marché fait d'un instrument d'échange. Elle se contente d'établir les vérités suivantes :

1. En se vouant à une politique inflationnaire ou déflationnaire un gouvernement ne sert pas le bien-être public, le Bien commun, ni les intérêts de la nation entière. Il favorise simplement un ou plusieurs groupes de la population aux dépens d'autres groupes.

2. Il est impossible de savoir à l'avance quel groupe sera favorisé par une mesure inflationnaire ou déflationnaire donnée, et dans quelle mesure il le sera. Ces conséquences dépendent de la totalité des rapports entre les données du marché considéré. Elles dépendent aussi largement de la vitesse des mouvements inflationnaires ou déflationnaires, et peuvent être complètement inversées dans le cours de ces mouvements.

3. De toute façon, une expansion monétaire produit du mal — investissement de capital et de la sur-consommation. Elle laisse la nation dans son ensemble plus pauvre, et non pas plus riche. Ces problèmes seront examinés au chapitre XX.

4. L'inflation continue doit finalement aboutir à la hausse de panique, et à la ruine complète du système monétaire artificiel.

5. La politique déflationnaire est coûteuse pour le Trésor et impopulaire auprès des masses. Mais la politique inflationnaire est une aubaine pour le Trésor, et très populaire auprès des ignorants. Pratiquement, le danger de la déflation est restreint, le danger de l'inflation est énorme.

19. L'étalon-or

Les hommes ont choisi les métaux précieux or et argent pour servir de monnaie en raison de leurs caractères minéralogiques, physiques et chimiques. L'emploi de monnaie dans une économie de marché est praxéologiquement un fait nécessaire. Que l'or — et non pas quelque autre chose — soit employé comme monnaie n'est qu'un fait d'ordre historique, et comme tel ne peut être conçu par la catallactique. Dans l'histoire monétaire aussi bien que dans les autres branches de l'Histoire, on est obligé de recourir aux jugements intuitifs. S'il plaît à Un Tel d'appeler l'étalon-or une « relique barbare »[2], celui-là ne pourra protester si l'on qualifie de même n'importe quelle institution que l'Histoire a engendrée. Ainsi le fait que les Britanniques parlent

[1] Cité d'après *International Clearing Union, Text of a Paper Containing Proposals bv British Experts for an International Clearing* Union, April 8, 1943 (publié par les Services Britanniques d'Information, institution dépendant du gouvernement britannique), p. 12.

[2] Lord Keynes dans le discours prononcé devant la Chambre des Lords le 23 mai 1944.

anglais — et non pas danois, allemand ni français — est également une relique barbare ; et chaque Britannique qui refuse de substituer l'esperanto à l'anglais est tout autant dogmatique et orthodoxe que ceux que n'enthousiasme pas la perspective d'une monnaie dirigée.

La démonétisation de l'argent et l'institution du monométallisme — or ont été provoquées par une intervention délibérée du pouvoir dans les questions de monnaie. Il est oiseux de se demander ce qui serait arrivé en l'absence de telles politiques. Mais il ne faut pas oublier que ce n'était pas l'intention des gouvernants que d'instituer l'étalon-or. Ce que souhaitaient les gouvernants, c'était le bimétallisme. Ils voulaient substituer une relation fixe, établie par décret, entre l'or et l'argent, aux fluctuations de leurs taux d'échange sur le marché lorsque existaient simultanément des pièces d'or et des pièces d'argent. Les théories monétaires qui servaient de base à ces efforts interprétaient de travers les phénomènes de marché ; et l'erreur était à ce point radicale que seuls des bureaucrates pouvaient la commettre. Les efforts pour créer un étalon double, à la fois or et argent, échouèrent lamentablement. C'est cet échec qui a engendré l'étalon-or. L'apparition de l'étalon-or fut la manifestation du retentissant fiasco des gouvernements et de leurs idées favorites.

Au XVII[e] siècle les taux auxquels le gouvernement anglais tarifait les pièces surévaluaient la guinée par rapport à l'argent, et cela fit disparaître les pièces d'argent. Seules restaient en circulation les pièces d'argent trop usées ou de quelque autre manière défigurées ou réduites de poids ; il ne valait pas la peine de les exporter pour les vendre sur le marché des métaux monnayables. C'est ainsi que l'Angleterre eut un étalon-or contre l'intention de son gouvernement. Bien plus tard seulement, les lois firent de cet étalon-or *de facto* l'étalon *de jure*. Le gouvernement renonça à répéter davantage ses tentatives pour réinjecter des pièces d'argent au cours légal sur le marché ; l'on ne frappa plus que des pièces divisionnaires d'argent, avec pouvoir libératoire limité. Ces jetons subsidiaires n'étaient pas de la monnaie, mais des substituts de monnaie. Leur valeur d'échange ne dépendait pas de leur teneur en argent, mais du fait qu'à tout instant et sans frais l'on pouvait les échanger à leur valeur faciale contre de l'or. C'étaient *de facto* des billets de banque imprimés sur de l'argent, des créances sur un certain montant en or.

Plus tard au cours du XIX[e] siècle l'essai d'un étalon double aboutit de même à l'avènement du monométallisme — or *de facto*, en France et dans les autres pays de l'Union monétaire latine. Lorsque la baisse profonde du prix de l'argent, dans les dernières années 1870, évolua automatiquement vers le remplacement de l'or par l'argent comme étalon de fait, les gouvernements suspendirent la frappe de l'argent pour protéger l'or dans sa fonction d'étalon. Aux États-Unis, la structure des prix sur le marché des métaux monnayables avait, dès avant que n'éclate la Guerre de Sécession, transformé le bimétallisme légal en monométallisme — or de fait. Après la période des *greenbacks*, il y eut un conflit confus entre les partisans de l'étalon-or et ceux de l'étalon-argent ; l'issue fut une victoire de l'or. Une fois que les nations économiquement les plus avancées eurent adopté l'étalon-or, les autres pays suivirent le mouvement. Après les grandes aventures inflationnaires de la Première Guerre mondiale, la plupart des nations s'empressèrent de revenir à l'étalon-or ou à l'étalon de change-or.

L'étalon-or a été l'étalon monétaire mondial de l'âge capitaliste, où grandirent le bien-être, la liberté et la démocratie, tant politique qu'économique. Aux yeux des partisans de la liberté des échanges, sa qualité éminente était précisément le fait d'être un étalon international correspondant pleinement aux besoins du commerce international, des transactions sur les monnaies à travers le monde, et du marché des

capitaux[1]. Il fut l'instrument d'échange grâce auquel l'industrialisme occidental et les capitaux de l'Occident portèrent sa civilisation jusqu'aux endroits les plus écartés de la surface de la Terre, détruisant partout les entraves de préjugés et de superstitions immémoriales, répandant la semence d'une existence nouvelle et d'un nouveau bien-être, libérant les esprits et les âmes, et créant des richesses jusqu'alors inouïes. Il a accompagné dans leur triomphe les progrès sans précédent du libéralisme occidental, prêt à unir toutes les nations en une communauté de nations libres coopérant pacifiquement les unes avec les autres.

Il est facile de comprendre pourquoi les gens ont considéré l'étalon-or comme le symbole de ce changement historique, le plus grand et le plus bénéfique de tous. Tous ceux qui visent à saboter l'évolution vers le bien-être, la paix, la liberté et la démocratie ont détesté l'étalon-or, et pas seulement à cause de sa signification économique. À leurs yeux, l'étalon-or était l'étendard, le symbole, de toutes les doctrines et politiques qu'ils souhaitaient détruire. Dans l'offensive contre l'étalon-or il y avait bien plus en jeu que les prix des marchandises et les taux de change extérieurs.

Les nationalistes combattent l'étalon-or parce qu'ils veulent détacher leur pays du commerce mondial et l'établir dans une autarcie aussi complète que possible. Les gouvernements interventionnistes et les groupes de pression combattent l'étalon-or parce qu'ils le considèrent comme l'obstacle le plus sérieux à leurs efforts pour manipuler les prix et les taux de salaires. Mais les attaques les plus fanatiques contre l'or viennent de ceux qui veulent pratiquer l'expansion de crédit. Chez eux, l'expansion de crédit est la panacée contre tous les maux économiques. Cela pourrait abaisser et même annuler complètement le taux d'intérêt, relever les salaires et les prix pour le plus grand bonheur de tous, sauf les capitalistes parasites et les employeurs exploiteurs, affranchir l'État de la nécessité d'équilibrer le budget — en bref, rendre contents et prospères tous les individus décents. Seul l'étalon-or, cette diabolique invention d'économistes « orthodoxes » pervers et stupides, empêche l'humanité de parvenir à une prospérité perpétuelle.

L'étalon-or n'est certes pas un étalon parfait ou idéal. En matières humaines, il n'existe pas de perfection. Mais personne n'est en mesure de nous dire comment l'on pourrait instaurer quelque chose de plus satisfaisant que l'étalon-or. Le pouvoir d'achat de l'or n'est pas stable. Mais les notions mêmes de stabilité et d'immutabilité du pouvoir d'achat sont absurdes. Dans un monde qui vit et change, il ne peut y avoir de stabilité du pouvoir d'achat. Dans la construction imaginaire d'une économie tournant en rythme uniforme, il n'y a aucune place pour un instrument d'échange. C'est un caractère essentiel de la monnaie que d'avoir un pouvoir d'achat changeant. En réalité, les adversaires de l'étalon-or ne cherchent pas à rendre stable le pouvoir d'achat de la monnaie. Ils veulent donner aux gouvernements le pouvoir de manipuler le pouvoir d'achat sans avoir à se préoccuper d'un facteur « externe », à savoir la relation monétaire de l'or étalon.

La principale objection élevée contre l'étalon-or est qu'il rend opérant dans la détermination des prix un facteur qu'aucun gouvernement n'est capable de dominer : les vicissitudes de la production d'or. Par là, une force » extérieure » ou « automatique » restreint le pouvoir d'un gouvernement national, l'empêche de rendre ses sujets aussi prospères qu'il le voudrait. Les capitalistes internationaux décident, la souveraineté nationale devient un trompe-l'œil.

Mais la futilité des politiques interventionnistes n'a absolument rien à voir avec les questions monétaires. Il sera montré plus loin pourquoi toutes les mesures prises

[1] T. E. Gregory, *The Gold Standard and Its Future*, éd. limitée, Londres, 1934, pp. 22 et suiv.

par des gouvernements intervenant sporadiquement doivent nécessairement manquer leur but. Si le gouvernement interventionniste cherche à remédier aux défauts de ses premières interventions en allant de plus en plus loin, il finit par transformer le système économique de son pays en un socialisme du type allemand. Il abolit alors le marché intérieur complètement, et avec cela la monnaie et les problèmes monétaires, même s'il maintient quelques appellations et étiquettes de l'économie de marché[1]. Dans l'un et l'autre cas, ce n'est pas l'étalon-or qui déjoue les bonnes intentions de la bienveillante autorité.

Le fait que l'étalon-or fasse dépendre l'accroissement de la quantité d'or disponible de la profitabilité d'en produire, signifie évidemment qu'il limite la possibilité, pour le gouvernement, de recourir à l'inflation. L'étalon-or rend la formation du pouvoir d'achat de la monnaie indépendante des ambitions changeantes et des théories des partis politiques et des groupes de pression. Ce n'est pas un défaut de l'étalon-or, c'est sa principale excellence. Toute méthode de manipulation du pouvoir d'achat est par nécessité arbitraire. Toutes les méthodes proposées pour la découverte d'une référence prétendue objective et scientifique en vue de la manipulation de la monnaie, sont fondées sur l'illusion que les changements dans le pouvoir d'achat peuvent être « mesurés ». L'étalon-or soustrait à l'arène politique la détermination des changements de pouvoir d'achat induits par encaisse. Son acceptation générale exige que l'on reconnaisse cette vérité, que personne n'est capable de rendre les gens plus riches en imprimant de la monnaie. Ceux qui abhorrent l'étalon-or sont inspirés par la superstition de croire que des gouvernements omnipotents peuvent créer de la richesse à partir de petits bouts de papier.

L'on a soutenu que l'étalon-or est lui aussi un étalon manipulé. Les gouvernements peuvent influer sur le niveau du pouvoir d'achat de l'or, soit par l'expansion de crédit, même si celle-ci est contenue dans les limites qu'impose le souci de préserver la convertibilité des substituts monétaires ; ou indirectement en introduisant des mesures qui induisent les gens à restreindre le volume de leur encaisse liquide. Cela est exact. L'on ne peut nier que la hausse dans le prix des marchandises qui s'est produite entre 1896 et 1914 ait été dans une large mesure provoquée par de telles politiques gouvernementales. Mais la chose essentielle est que l'étalon-or maintient de telles initiatives pour abaisser le pouvoir d'achat de la monnaie, dans des limites étroites. Les inflationnistes combattent en fait l'étalon-or précisément parce qu'ils considèrent ces limites comme un obstacle sérieux à la réalisation de leurs plans.

Ce que les expansionnistes appellent les défauts de l'étalon-or constitue en vérité sa supériorité même et son utilité. Il fait échec aux aventures démesurées des gouvernements tentés par l'inflation. L'étalon-or n'a pas échoué. Les gouvernements ont voulu le détruire, parce qu'ils étaient en proie aux illusions d'après lesquelles l'expansion du crédit est un moyen adéquat pour abaisser le taux de l'intérêt et pour « améliorer » la balance du commerce.

Aucun gouvernement, pourtant, n'est assez puissant pour abolir l'étalon-or. L'or est la monnaie du commerce international et de la communauté économique supranationale de l'humanité. Il ne peut être affecté par les mesures des gouvernements dont la souveraineté est cantonnée dans un pays particulier. Aussi longtemps qu'un pays n'est pas en mesure de se suffire économiquement à lui-même, au sens strict de la chose, aussi longtemps temps qu'il existe des fuites dans la muraille où les gouvernements nationaux essaient d'isoler leur peuple du reste du monde, l'or reste utilisé comme monnaie. Il importe peu que les gouvernements confisquent les pièces

[1] Voir ci-dessous, chap. XXVII à XXXI.

d'or et les lingots qu'ils peuvent saisir, et qu'ils punissent les détenteurs d'or comme des criminels. Le langage des accords de compensation bilatéraux, à travers lesquels les gouvernements essaient d'éliminer l'or du commerce international, évite toute référence à l'or. Mais les mouvements effectués sur la base de ces accords sont calculés en prix d'or. Celui qui achète ou vend sur un marché étranger calcule en or les avantages et inconvénients de ces transactions. En dépit du fait qu'un pays a supprimé tout lien entre sa monnaie et l'or, la structure interne de ses prix demeure étroitement liée à l'or et aux prix en or du marché mondial. Si un gouvernement veut dissocier la structure de ses prix internes d'avec celle du marché mondial, il doit recourir à d'autres mesures, telles que des droits prohibitifs à l'importation et à l'exportation, ou l'embargo. La nationalisation du commerce extérieur, qu'elle soit officielle ou réalisée indirectement par le contrôle des changes, n'élimine pas l'or. Les gouvernements, en tant qu'ils font du négoce, le font en utilisant l'or comme instrument d'échange.

La lutte contre l'or qui est l'une des préoccupations principales de tous les gouvernements contemporains ne doit pas être considérée comme un phénomène isolé. Ce n'est que l'un des chapitres du gigantesque processus de destruction qui est la marque de notre époque. Les gens combattent (étalon-or parce qu'ils désirent remplacer le libre-échange par l'autarcie nationale, la paix par la guerre, la liberté par l'absolutisme totalitaire.

Il est bien possible qu'un jour la technologie découvre un moyen d'accroître la masse disponible d'or, à un coût si minime que l'or devienne inutilisable dans sa fonction monétaire. Alors les hommes n'auront qu'une issue : remplacer cet étalon par un autre étalon. Il est futile de se préoccuper aujourd'hui de la solution d'un tel problème. Nous ignorons complètement les données de la situation où une telle décision devrait être prise.

Coopération monétaire internationale

L'or fonctionne comme étalon international sans aucune intervention des gouvernements. Il réalise la coopération effective de tous les participants à (économie mondiale de marché. Il n'est aucun besoin que les gouvernements se mêlent de faire fonctionner l'étalon-or à l'échelle internationale.

Ce que les gouvernements appellent coopération monétaire internationale est en fait leur action concertée en vue de l'expansion des crédits. Ils ont appris d'expérience que l'expansion de crédit limitée à un seul pays a pour résultat une hémorragie. Ils croient que c'est seulement cet écoulement vers l'extérieur qui fait échouer leurs efforts pour abaisser le taux d'intérêt et pour réaliser ainsi la prospérité perpétuelle. Ils pensent que si tous les gouvernements collaboraient à leur politique expansionniste, l'obstacle serait annulé. Il suffirait d'une banque internationale émettant des instruments fiduciaires acceptés comme substituts de monnaie par tous les peuples de tous les pays.

Il est inutile de souligner à nouveau ici que ce qui rend impossible un abaissement du taux d'intérêt par le biais d'une expansion de crédit, ce n'est pas seulement l'écoulement d'argent vers l'étranger. Ce problème fondamental est traité de façon exhaustive dans d'autres chapitres et sections de ce livre[1].

Mais il y a une autre importante question à examiner.

Supposons qu'il existe une banque internationale émettant des instruments fiduciaires, et dont la clientèle englobe la population totale du globe. Il n'importe

[1] Voir ci-dessus, pp. 351 à 354, et ci-dessous, pp. 437 à 465.

point que ces substituts monétaires aillent directement dans les encaisses liquides des particuliers et des firmes, ou qu'ils soient détenus par les banques centrales respectives des pays, comme réserves correspondant à des émissions de substituts de monnaie nationaux. Le point décisif est qu'il y ait une monnaie légale pour le monde entier. Les billets de banque nationaux et la monnaie — chèques sont convertibles en substituts monétaires émis par la banque internationale. La nécessité de maintenir la monnaie légale intérieure au pair avec la monnaie internationale limite le pouvoir de chaque banque centrale nationale en fait d'expansion de crédit. Mais la banque mondiale n'est bornée à cet égard que par les seuls facteurs qui limitent l'expansion de crédit dans le cas d'une banque unique fonctionnant dans un système économique isolé, ou dans le monde entier.

Nous pouvons tout aussi bien supposer que la banque internationale n'est pas une banque émettant des substituts de monnaie dont une partie est faite de moyens fiduciaires ; mais qu'elle est une autorité mondiale émettant une monnaie artificielle internationale. L'or a été entièrement démonétisé. La seule monnaie utilisée est celle créée par l'autorité internationale. L'autorité internationale est libre d'accroître la quantité de cette monnaie, pourvu qu'elle n'aille pas si loin que de provoquer la hausse de panique et l'effondrement de sa monnaie légale.

C'est alors, introduit dans les faits, l'idéal de Keynes. Il y a une institution qui fonctionne pour exercer « une pression expansionniste sur le commerce mondial ».

Toutefois les partisans de tels plans ont négligé un problème fondamental, à savoir celui de la distribution des quantités additionnelles de cette monnaie — crédit ou de ce papier-monnaie.

Supposons que l'autorité internationale augmente son émission d'une somme définie, et que le tout aille à un seul pays, la Ruritanie. Le résultat final de cette action inflationnaire sera de relever les prix des biens et des services partout dans le monde. Mais pendant que ce processus est en cours, la situation des citoyens des divers pays est affectée diversement. Les Ruritaniens sont le premier groupe bénéficiant de la manne additionnelle. Ils ont davantage de monnaie dans leur poche, alors que les habitants du reste du monde n'ont pas encore reçu leur part de la nouvelle monnaie. Ils peuvent offrir des prix plus élevés, les autres ne le peuvent pas. Par conséquent, les Ruritaniens retirent davantage de biens du marché mondial qu'ils ne le faisaient auparavant. Les non-Ruritaniens sont obligés de restreindre leur consommation parce qu'ils ne peuvent offrir les prix relevés que paient les Ruritaniens. Pendant le temps où le processus opère l'ajustement des prix à la nouvelle relation monétaire, les Ruritaniens sont dans une position avantageuse ; lorsque le processus arrive à sa fin, les Ruritaniens se sont enrichis aux dépens des non-Ruritaniens.

Le problème principal dans de telles entreprises d'expansion est celui de la proportion dans laquelle la monnaie supplémentaire doit être attribuée aux divers pays. Chaque nation s'empressera de plaider pour un mode de distribution qui lui donnera la part la plus grosse possible. Les nations orientales industriellement peu développées, par exemple, recommanderont une distribution proportionnelle au nombre de leurs habitants ; ce mode défavorisera évidemment les nations fortement industrialisées. Quel que soit le mode adopté, tous les pays seront mécontents et se diront victimes d'un traitement injuste. Des conflits se produiront et leur gravité fera se disloquer le système entier.

Ce serait avancer un argument sans valeur que de dire que le problème ainsi défini ne s'est pas présenté, ou très peu, lors des négociations qui ont précédé l'institution du Fonds monétaire international, et qu'il a été facile de parvenir à un accord sur l'usage des ressources du Fonds. La Conférence de Bretton Woods s'est tenue dans

des circonstances très particulières. La plupart des nations participantes étaient à l'époque entièrement dépendantes du bon vouloir des États-Unis. Elles auraient été perdues si les États-Unis avaient cessé de combattre pour leur liberté et de les aider matériellement par le prêt-bail. Le gouvernement des États-Unis, pour sa part, envisageait l'accord monétaire comme une continuation déguisée du prêt-bail après la cessation des hostilités. Les États-Unis étaient disposés à donner, et les autres participants à prendre sans discuter ce qu'on leur offrirait — spécialement les pays d'Europe, dont une grande partie était encore occupée par les armées allemandes — de même que les représentants des pays asiatiques. Les problèmes implicites deviendront visibles lorsque l'attitude chimérique des États-Unis vis-à-vis des questions financières et commerciales cédera la place à une mentalité plus réaliste.

Le Fonds monétaire international n'a pas réalisé ce que ses répondants en attendaient. Aux réunions annuelles du Fonds il y a quantité de discussions, et des observations et critiques parfois pertinentes sur les politiques monétaires et bancaires des gouvernements et des banques centrales. Le Fonds lui-même s'engage dans des transactions de prêts et emprunts avec divers gouvernements et diverses banques centrales. Il considère que sa fonction principale est d'aider les gouvernements à soutenir un taux de change irréaliste en faveur de leur monnaie légale nationale gonflée à l'excès. Les méthodes auxquelles il recourt dans ces opérations ne diffèrent pas essentiellement de celles habituellement employées dans ce but. Les affaires monétaires mondiales vont leur train comme s'il existait ni Accords de Bretton Woods, ni Fonds monétaire international.

La conjoncture des affaires politiques et économiques mondiales a permis au gouvernement américain de tenir sa promesse, de permettre aux gouvernements étrangers et aux banques centrales de se faire délivrer une once d'or en payant 35 $. Mais la persistance et l'intensification de la politique de crédit « expansionniste » ont considérablement augmenté les retraits d'or et les gens deviennent inquiets sur l'avenir de la situation monétaire. L'on redoute le spectre de retraits encore plus forts qui risqueraient d'épuiser les réserves d'or américaines et forceraient le gouvernement des États-Unis à abandonner sa manière actuelle de traiter cette question de l'or.

C'est un trait caractéristique de la discussion publique sur ces problèmes, que le soin apporté à ne pas mentionner les faits qui sont cause de l'extension de la demande d'or. L'on ne fait pas allusion aux politiques de déficit budgétaire et d'expansion du crédit. À la place, l'on élève des plaintes contre « l'insuffisance des liquidités » et l'amaigrissement des « réserves ». Le remède suggéré est davantage de liquidité et le moyen consiste à « créer » de nouvelles « réserves » supplémentaires. Cela signifie que l'on propose de guérir les effets de l'inflation par davantage d'inflation.

Il faut rappeler que la politique du gouvernement américain et de la Banque d'Angleterre, qui maintient à Londres le cours de 35 $ l'once, est la seule mesure qui à l'heure actuelle empêche les nations occidentales de se lancer dans une inflation illimitée. Cette politique n'est pas directement affectée par le volume des « réserves » des divers pays. Les plans de création de nouvelles « réserves » semblent donc ne pas concerner directement le problème de la relation entre l'or et le dollar. Ils s'y rapportent r indirectement, en ce qu'on essaye ainsi de détourner l'attention du public du problème réel : l'inflation. Pour le reste, la théorie officielle repose sur l'interprétation depuis longtemps discréditée, rattachant les troubles monétaires à la balance des paiements.

Chapitre XVIII — L'action dans le flux temporel

1. La perspective dans l'évaluation des périodes de temps

L'homme qui agit distingue le temps avant que soit atteinte la satisfaction d'un besoin, et le temps pendant lequel la satisfaction subsiste.

Agir tend toujours à écarter une gêne future, même si ce futur est dans le moment imminent. Entre l'engagement dans une action et l'obtention de la fin cherchée, il s'écoule toujours un laps de temps, celui de la maturation où l'action semée porte son fruit. L'exemple le plus clair est fourni par l'agriculture. Entre le labour et la moisson, s'écoule un temps considérable. Autre exemple : l'amélioration du vin par son vieillissement. Dans certains cas, cependant, la durée de maturation est si brève que le langage courant peut dire que le succès apparaît instantanément.

Dans la mesure où l'action requiert l'emploi d'un travail, elle prend en compte le temps de travail. L'exécution de tout travail absorbe du temps. Dans certains cas, ce temps est si bref que l'on dit que l'exécution ne prend pas de temps.

Rares sont les cas où un acte simple, indivisible et non répété suffit à atteindre l'objectif recherché. En général, ce qui sépare l'acteur du but de son entreprise est davantage qu'un seul pas. Il doit en faire plusieurs. Et chaque nouveau pas ajouté à ceux déjà faits pose de nouveau la question de savoir si oui ou non l'individu doit continuer à marcher vers le but choisi à un moment donné. La plupart des buts sont si lointains que seule une persistance marquée y conduit. L'action persévérante, inlassablement dirigée vers la fin voulue, est nécessaire à la réussite. La dépense de temps totale requise, c'est-à-dire le temps de travail plus le temps de maturation, peut être nommée période de production. La période de production est longue en certains cas, courte dans d'autres cas. Elle est parfois si courte qu'on peut en pratique la négliger entièrement.

L'augmentation de satisfaction du besoin, que provoque la réalisation de l'objectif, est limitée dans le temps. Le résultat produit ne fournit ses services que pendant un temps, que l'on peut appeler période d'utilité. La durée de cette période est moindre pour certains produits et plus longue pour d'autres que l'on appelle communément des biens durables. D'où il découle que l'homme, dans son agir, doit toujours tenir compte de la période de production et de la durée d'utilisation possible du produit. En soupesant l'inconvénient d'un projet qu'il envisage, il ne considère pas seulement la dépense requise en facteurs matériels et en travail, mais aussi la durée de la période de production. En évaluant l'utilité du produit attendu, il fait aussi attention à la durée de ses services. Bien entendu, plus le produit est durable, plus grand est le total des services qu'il rend. Mais si ces services ne sont pas cumulativement disponibles à la même date, si au contraire ils s'échelonnent sur une certaine période, l'élément temporel, comme on le verra, joue un rôle particulier dans leur évaluation. Cela fait une différence, que n unités de services soient utilisables au même moment, ou qu'elles ne le soient que réparties sur une période de n jours de telle sorte qu'une seule unité soit disponible chaque jour.

Il est important de noter que la période de production aussi bien que la durée d'utilité sont des catégories de l'agir humain et non pas des concepts construits par des philosophes, des économistes et des historiens pour servir d'outils à leur interprétation des événements. Ce sont des éléments essentiels, présents dans chaque acte de raisonnement qui précède et dirige l'action. Il est nécessaire de le souligner parce

que Böhm-Bawerk, à qui l'économie doit la découverte du rôle joué par la période de production, n'avait pas aperçu la différence.

L'homme qui agit ne considère pas sa situation à la manière de l'historien. Peu lui importe la façon dont la situation présente a été engendrée. Son seul souci est de faire le meilleur usage des moyens aujourd'hui disponibles, en vue d'écarter le mieux possible une gêne prévue. Le passé ne compte pas pour lui. Il a à sa disposition une quantité donnée de facteurs matériels de production. Il ne demande pas si ces facteurs sont donnés par la nature ou le résultat d'une production qui s'est poursuivie dans le passé. Il ne cherche pas à savoir quelle quantité de facteurs de production naturels, ou bruts, ni quelle quantité de travail ont été consacrées à leur production, ni combien de temps ces processus de production ont absorbé. Il évalue les moyens disponibles uniquement sous l'angle des services qu'ils peuvent lui rendre dans ses efforts pour améliorer sa situation à venir. La période de production et la durée de l'utilisation possible sont pour lui des catégories dont il lui faut tenir compte en dressant ses plans d'action future, et non pas des concepts pour la rétrospection académique et la recherche historique. Elles jouent un rôle dans la mesure où l'acteur doit choisir entre des périodes de production de longueur différente, et entre des productions de biens utilisables plus ou moins durablement.

L'agir considère toujours, non pas l'avenir en général, mais une fraction donnée et limitée de l'avenir. Cette fraction est limitée, d'une part, par l'instant auquel l'action doit intervenir. L'autre bout est à la discrétion de l'acteur, c'est lui qui choisit et décide. Il y a des gens qui ne s'intéressent qu'à l'instant qui vient immédiatement. D'autres se soucient de prévoir et d'aviser bien au-delà du terme probable de leur propre vie. Nous pouvons appeler période de provision la fraction d'avenir pour laquelle l'auteur d'une certaine action entend pourvoir d'une certaine façon et dans une certaine mesure. De même que l'homme qui agit choisit parmi diverses espèces de satisfaction de besoins qu'il veut obtenir à une même époque à venir, il choisit entre des satisfactions désirables à un moment proche ou éloigné. Tout choix implique également le choix d'une période où l'on entend pourvoir. Lorsqu'il élabore sa décision quant à l'emploi de divers moyens, disponibles pour écarter une gêne, l'homme décide en même temps, implicitement, de la période pour laquelle il entend pourvoir. Dans une économie de marché, la demande des consommateurs est également déterminante quant à la période de provision.

Plusieurs méthodes peuvent être employées pour allonger la période de provision :

1. L'accumulation de stocks plus importants de biens de consommation destinés à une consommation plus tardive ;
2. La production de biens qui soient plus durables ;
3. La production de biens demandant une plus longue période de production ;
4. Le choix de méthodes de production absorbant plus de temps, pour la fabrication de biens qui pourraient être produits en moins de temps.

Les deux premières méthodes n'appellent pas de commentaire. La troisième et la quatrième doivent être examinées de plus près.

C'est l'une des données fondamentales de la vie et de l'action humaines, que les procédés les plus courts, ceux dont la période de production est la plus brève, n'écartent pas entièrement la gêne éprouvée. Si tous les biens que peuvent fournir les procédés les plus courts sont effectivement produits, il reste des besoins insatisfaits et l'incitation à agir plus avant demeure. Comme l'homme qui agit préfère, toutes choses

égales d'ailleurs, les procédés qui obtiennent le produit dans le temps le plus bref[1], il ne reste pour l'action future que les procédés qui absorbent plus de temps. Les gens se lancent dans ces processus à plus long terme parce qu'ils évaluent plus cher l'augmentation de satisfaction attendue, que l'inconvénient d'en attendre les fruits plus longtemps. Böhm-Bawerk parle de la productivité supérieure des procédés indirects de fabrication, qui réclament plus de temps. Il est plus exact de parler de la plus forte productivité matérielle des procédés de fabrication absorbant plus de temps. La productivité plus élevée de ces procédés ne consiste pas toujours dans le fait qu'ils aboutissent — avec la même quantité de facteurs de production absorbés — à une plus grande quantité de produits. Plus fréquemment, elle consiste en ce que les produits réalisés ne pourraient simplement pas l'être dans une période plus courte. Ces processus ne sont pas des processus indirects ; ils sont les moyens les plus directs et les plus rapides pour arriver au but choisi. Si quelqu'un désire pêcher des poissons plus nombreux, il n'y a point d'autre méthode praticable que de substituer la pêche au filet ou au canot, à la pêche effectuée sans ces équipements. Il n'y a pas de procédé, meilleur, plus court et moins coûteux de fabriquer de l'aspirine, que celui adopté par les usines chimiques. Mis à part l'erreur ou l'ignorance, il n'y a pas de doute que les procédés choisis sont ceux qui sont les plus productifs et les plus pratiques. Si les gens n'avaient pas pensé que c'étaient là les procédés les plus directs, c'est-à-dire ceux qui conduisent au résultat cherché par la voie la plus rapide, ils ne les auraient pas adoptés.

L'allongement de la période de provision par la simple accumulation de réserves de produits consommables résulte du désir de pourvoir d'avance pour une plus longue période de temps. La même chose vaut pour la production de biens dont la durée d'utilisation possible est plus grande, relativement à la dépense requise en facteurs de production[2]. Mais si l'on vise des buts plus éloignés dans le temps, l'allongement de la période de temps de production est le corollaire nécessaire de l'entreprise. La fin cherchée ne peut pas être atteinte pendant une période de production plus restreinte.

Surseoir à un acte de consommation signifie que l'individu préfère la satisfaction qu'une consommation différée fournira, à la satisfaction que peut fournir la consommation immédiate. Le choix d'une période plus longue de production signifie que l'acteur évalue le produit du processus à longue échéance, plus que le produit d'un procédé absorbant moins de temps. Dans de telles délibérations, et dans les choix qui en résultent, la période de production apparaît comme un temps d'attente. Ce fut le grand apport de Jevons et de Böhm-Bawerk, que de montrer le rôle joué par la prise en compte de ce temps d'attente.

Si les hommes, dans leur action, ne devaient pas prendre en considération la durée de ce temps d'attente, ils ne diraient jamais qu'un objectif est si éloigné dans le temps qu'on ne peut pas penser à le viser. Placés devant l'alternative de choisir entre deux procédés de fabrication qui aboutissent à des quantités de produit différentes pour la même quantité d'apports, ils préféreraient toujours celui des procédés qui fournit la plus grande quantité de produits, ou de meilleurs produits dans la même quantité, même si le résultat ne pouvait être atteint qu'au bout de plus de temps. Les accroissements d'apports entraînant un accroissement plus que proportionnel dans la durée d'utilisation possible des produits seraient inconditionnellement considérés comme

[1] Pourquoi les gens procèdent de cette manière sera montré dans les pages suivantes.

[2] Si la prolongation d'utilisation possible n'était pas au moins proportionnelle à l'accroissement de dépenses requises, il serait plus avantageux d'accroître la quantité d'unités de plus courte utilisation possible.

avantageux. Le fait que les hommes ne se comportent pas ainsi prouve qu'ils évaluent des laps de temps d'égale durée de façon différente, suivant qu'ils sont plus proches ou plus éloignés du moment où l'intéressé prend sa décision. Toutes choses égales d'ailleurs, la satisfaction proche dans le temps à venir est préférée à celle qui est plus tardive ; il y a de l'inconvénient ressenti, dans le fait d'attendre.

Ce fait est déjà impliqué dans l'affirmation avancée en ouvrant ce chapitre, que l'homme distingue le temps d'avant la satisfaction, et le temps pendant lequel cette satisfaction durera. Si tant est que l'élément de temps joue un rôle dans la vie humaine, il ne peut être question d'évaluer également des laps de temps de même durée, s'ils sont les uns plus proches et les autres plus lointains. Une telle égalité dans l'évaluation voudrait dire que les gens ne se soucient pas de réussir vite ou plus tard. Cela reviendrait à éliminer complètement l'élément de temps du processus d'évaluation.

Le seul fait que des biens de plus longue durée d'utilité sont appréciés plus fort que ceux dont la durée d'utilité est moindre ne suppose pas pourtant par lui-même une considération de temps. Un toit qui peut protéger une maison contre les intempéries pendant une durée de dix ans vaut plus qu'un toit qui ne rend ce service que pendant cinq ans. La quantité de services diffère entre les deux cas. Mais la question que nous étudions est de savoir si oui ou non celui qui choisit attache à un service qui sera disponible plus tard, la même valeur qu'il attache à un service qui sera disponible plus tôt.

2. La préférence de temps est une composante essentielle de l'action

La réponse à cette question est que l'homme qui agit n'apprécie pas les périodes de temps simplement d'après leur longueur. Ses choix concernant l'élimination de gênes à venir sont orientés par les catégories du *plus tôt* et du *plus tard*. Le temps n'est pas pour l'homme une substance homogène dont seule la longueur compte. Ce n'est pas du plus et du moins en dimension. C'est un flux irréversible, dont les moments apparaissent dans une perspective différente selon qu'ils sont proches ou éloignés de l'instant où se passent l'évaluation et la décision. La satisfaction d'un besoin dans un avenir rapproché est, toutes choses égales d'ailleurs, préférée à la même dans un avenir distant. Les biens présents ont plus de valeur que les biens futurs.

La préférence du moment est une composante catégorielle de l'agir humain. Il est impossible de penser une action dans laquelle la satisfaction à brève échéance n'est pas — toutes choses égales d'ailleurs — préférée à celle attendue pour plus tard. L'acte même de satisfaire un désir implique que la gratification ressentie au moment présent est préférée à la même différée. Quelqu'un qui consomme un bien non périssable au lieu d'en reporter à plus tard la consommation révèle ainsi qu'il évalue la satisfaction présente, davantage que différée. S'il ne préférait pas la satisfaction différée de peu à la satisfaction encore plus éloignée, il ne consommerait jamais et ne satisferait pas à ses besoins. Il accumulerait toujours et ne consommerait jamais, ne goûterait jamais. Il ne consommerait pas aujourd'hui, mais pas davantage demain, puisque demain lui présenterait la même alternative.

La préférence de temps ne guide pas seulement le premier pas vers la satisfaction du besoin, mais aussi tout pas ultérieur. Une fois que le désir a auquel l'échelle des valeurs attribue le premier rang se trouve satisfait, il faut choisir entre le désir b occupant le deuxième rang et le désir c qui — en l'absence de préférence de temps — occuperait demain le premier rang. Si b est préféré à c, le choix implique clairement

la préférence de temps. Poursuivre consciemment la satisfaction de besoins doit nécessairement être guidé par une préférence pour la satisfaction dans l'avenir proche, par rapport à celle attendue plus tard.

Les conditions où vit l'homme moderne dans l'Occident capitaliste sont différentes de celles dans lesquelles ses ancêtres primitifs vivaient et agissaient. Grâce à la prévoyance de nos prédécesseurs, nous avons à notre disposition une ample réserve de produits intermédiaires (capitaux matériels ou facteurs fabriqués de production) et de biens de consommation. Nos activités sont conçues sur une plus longue période de provision parce que nous sommes les heureux héritiers d'un passé qui a allongé, pas à pas, la période de provision et nous a légué les moyens d'étendre la période d'attente. En agissant, nous envisageons de plus longues périodes, et nous cherchons à égaliser la satisfaction dans toutes les parties de la période choisie comme période de provision. Nous sommes en mesure de compter sur un afflux constant de biens de consommation, et nous avons à notre disposition non seulement des quantités de biens de consommation prêts à l'usage, mais aussi des réserves de biens de production, à partir desquels nos efforts continus font mûrir toujours à nouveau de nouveaux biens de consommation. À ce que dirait un observateur superficiel, dans notre réaction à l'égard de ce « flux de revenus » croissant, nous ne tenons aucun compte de considérations relatives à différentes évaluations entre les biens présents et futurs. Nous synchronisons, affirme-t-il, et ainsi l'élément de temps perd toute importance pour la conduite des affaires. Il est donc, conclut-il, superflu dans l'interprétation des situations modernes de se référer à la préférence de temps.

L'erreur fondamentale contenue dans cette objection très en faveur, comme dans beaucoup d'autres, est causée par une déplorable incompréhension de la construction imaginaire d'une économie fonctionnant en rythme uniforme. Dans le cadre de cette construction imaginaire, il ne se produit aucun changement ; le cours de toutes choses tourne invariablement selon le même circuit. Dans l'économie tournant en rythme uniforme, rien n'est modifié dans l'affectation des biens à la satisfaction des besoins dans un avenir proche ou lointain. Personne ne projette de changement puisque — par hypothèse — l'affectation actuelle sert chacun au mieux, et nul ne croit qu'une affectation différente pourrait améliorer sa situation. Personne ne désire accroître sa consommation dans une période rapprochée du futur, au détriment de sa consommation ultérieure, ou vice versa, puisque chacun trouve le mode d'affectation existant préférable à tout autre imaginable et réalisable.

La distinction praxéologique entre capital et revenu est une catégorie de pensée basée sur l'évaluation différente de la satisfaction de besoins, selon les moments différents du futur. Dans la construction imaginaire de l'économie tournant en rythme uniforme, il est admis que tout le revenu est consommé, mais rien que le revenu ; de sorte que le capital demeure inchangé. Un équilibre est atteint dans l'affectation des biens à la satisfaction des besoins aux différentes phases de l'avenir. Il est loisible de décrire un tel état de choses en disant que personne n'y souhaite consommer le revenu de demain aujourd'hui même. Nous avons précisément bâti la construction imaginaire de l'économie tournant en rythme uniforme de telle sorte que le résultat soit tel. Mais il est nécessaire de comprendre que nous pouvons affirmer avec la même assurance apodictique que dans l'économie tournant en rythme uniforme personne ne désire avoir davantage d'aucune marchandise qu'il n'en a déjà. Ces affirmations sont vraies en ce qui concerne l'économie tournant en rythme uniforme, parce qu'elles sont implicites dans notre définition de cette construction imaginaire. Elles n'ont aucun sens si on les affirme dans les conditions d'une économie de changements, qui est la seule économie réelle. Dès qu'intervient un changement dans les données,

les individus se trouvent de nouveau placés devant la nécessité de choisir aussi bien entre divers modes de satisfaction des besoins dans une même période qu'entre la satisfaction à différents moments. Un gain peut être employé soit pour une consommation immédiate, soit pour l'investissement dans une production ultérieure. De quelque façon que les intéressés l'emploient, leur choix ne peut être le résultat que de la mise en balance des avantages attendus de la satisfaction de besoins selon qu'elle a lieu à différents moments du futur. Dans le monde de la réalité, et dans l'univers vivant et changeant, chaque individu dans chacune de ses actions est forcé de choisir entre divers moments où éprouver la satisfaction. Certaines gens consomment tout leur gain, d'autres consomment une partie de leur capital, d'autres épargnent une partie de leur revenu.

Ceux qui contestent la validité universelle de la préférence de temps ne peuvent expliquer pourquoi un homme n'investit pas toujours les 100 $ disponibles aujourd'hui, alors que ces 100 $ deviendraient 104 $ dans un an. Il est évident que cet homme, en consommant cette somme aujourd'hui, le fait en conséquence d'un jugement de valeur, qui apprécie 100 $ aujourd'hui davantage que 104 $ à percevoir dans un an. Mais même dans le cas où il choisit d'investir les 100 $, cela ne signifie pas qu'il préfère la satisfaction différée à la satisfaction immédiate. Cela signifie qu'il apprécie les 100 $ d'aujourd'hui, moins que les 104 $ un an plus tard. Le moindre sou dépensé aujourd'hui est, précisément dans les conditions d'une économie capitaliste où les institutions rendent possible d'investir même les sommes les plus minimes, la preuve que la satisfaction immédiate est évaluée plus haut que la satisfaction différée.

Le théorème de la préférence de temps doit être démontré en un double sens. D'abord dans le cas de l'épargne simple, où les gens ont à choisir entre la consommation immédiate d'une quantité de biens et la consommation différée de la même quantité. Deuxièmement, dans le cas de l'épargne capitaliste où il s'agit de choisir entre la consommation immédiate d'une certaine quantité de biens et la consommation différée, soit d'une plus grande quantité de biens, soit de biens susceptibles de fournir une satisfaction qui — à part la différence du moment — est évaluée plus haut. La preuve a été fournie dans les deux cas. Aucun autre cas n'est pensable.

Il est possible de chercher une interprétation psychologique du problème de la préférence de temps. L'impatience et le désagrément de l'attente sont certainement des phénomènes psychologiques. L'on peut entreprendre de les élucider en évoquant les bornes restreintes de la vie humaine, l'individu venant au monde, grandissant et mûrissant, puis dépérissant inexorablement et disparaissant. Il y a dans le cours d'une vie un moment convenable pour toute chose, il y a aussi un *trop tôt* et un *trop tard*. Toutefois, le problème praxéologique n'est en aucune façon lié aux questions de psychologie. Il nous faut concevoir, et non pas seulement sympathiser. Nous devons conceptualiser le fait que l'homme qui ne préférerait pas la satisfaction à brève échéance à une même satisfaction différée ne procéderait jamais à la consommation et à la prise de satisfaction.

Il ne faut pas non plus confondre le problème praxéologique avec celui de la physiologie. Quiconque entend vivre pour voir le lendemain doit avant tout se préoccuper de rester en vie pendant l'intervalle. Survivre et calmer ses besoins vitaux constituent par conséquent des conditions préalables pour atteindre à la satisfaction de n'importe quel besoin dans un avenir plus éloigné. Cela nous fait comprendre pourquoi, dans toute situation où il s'agit de survivre tout simplement, la satisfaction proche est préférée à la satisfaction différée. Mais nous traitons de l'action comme telle, non des motifs qui en guident le cours. De la même façon que l'économiste ne demande pas pourquoi l'homme réclame des albuminoïdes, des hydrates de carbone

et des lipides, de même nous ne cherchons pas pourquoi la satisfaction de besoins vitaux apparaît impérative et ne souffre point de délai. Nous devons conceptualiser le fait que la consommation et la jouissance, quel qu'en soit l'objet, supposent au préalable la préférence de la satisfaction présente à la satisfaction différée. La connaissance fournie par l'intuition de ce fait excède de loin le domaine pour lequel les faits physiologiques en question fournissent explication. Elle porte sur toute espèce de satisfaction quelle qu'en soit la nature, et pas seulement sur la satisfaction des nécessités absolues de la simple survie.

Il est important de souligner ce point, parce que le terme de « provisions de subsistance », de « disponible pour pourvoir à la subsistance », tels que les emploie Böhm-Bawerk, peuvent aisément induire en erreur. C'est assurément l'une des tâches de ce stock que de procurer les moyens de satisfaire aux besoins élémentaires de la vie et d'assurer ainsi la survie. Mais en outre il doit être assez abondant pour satisfaire, non seulement les moyens d'entretenir la vie pendant le temps d'attente, mais encore tous les besoins et désirs qui — à part celui de survivre — sont considérés comme plus urgents que de moissonner les fruits matériellement plus nombreux des processus de production exigeant davantage de temps.

Böhm-Bawerk déclarait que tout allongement de la période de production a pour condition qu'une « quantité suffisante de biens présents soit disponible, pour permettre de franchir le laps de temps dont la moyenne sera prolongée, entre le début du travail préparatoire et le moment où l'on recueille les fruits de ce travail »[1]. L'expression « quantité suffisante » appelle une élucidation. Elle ne signifie pas une quantité suffisante pour assurer la subsistance. La quantité en question doit être assez importante pour assurer la satisfaction de tous les besoins dont la satisfaction pendant la période d'attente est considérée comme plus urgente que les avantages que fournirait un allongement encore accru de la période de production. Si la quantité disponible était inférieure, un raccourcissement de la période de production apparaîtrait préférable ; l'accroissement de la quantité des produits ou l'amélioration de leur qualité, envisagés dans le cas du maintien de la période de production la plus longue, ne seraient plus considérés comme une rémunération suffisante pour la restriction de consommation imposée pendant la phase d'attente. Quant à savoir si la réserve de subsistance est suffisante, cela ne dépend pas du tout de faits physiologiques ou autres, susceptibles d'une détermination objective par les méthodes de la technologie et de la physiologie. L'expression métaphorique « franchir », ou « faire le pont », qui suggère une étendue d'eau dont la largeur pose à l'architecte-ingénieur un problème de construction à données objectives, est une figure trompeuse. La quantité en question est déterminée par des personnes, et c'est à travers des jugements subjectifs qu'elles décident si elle est suffisante ou non.

Même dans l'hypothèse d'un monde où la nature fournirait à tout homme les moyens de sa survie biologique, au sens strict, où les aliments les plus importants ne seraient pas rares et où le comportement ne serait pas orienté vers l'approvisionnement nécessaire à la vie pure et simple, le phénomène de préférence de temps serait présent et dirigerait toutes les actions[2].

[1] Böhm-Bawerk, *Kleinere Abhandlungen über Kapital und Zins*, vol. II ; in *Gesammelte Schriften*, Vienne, Ed. F. X. Weiss, 1926, p. 169.

[2] La préférence de temps n'est pas spécifiquement humaine. Elle est une composante intrinsèque du comportement de tout ce qui vit. Le trait qui distingue l'homme consiste dans le fait précis que pour lui la préférence de temps n'est pas inexorable, que l'allongement de la période de provision n'est pas simplement instinctif comme chez certains animaux qui emmagasinent de la nourriture, mais le résultat d'un processus d'évaluation.

L'évolution de la théorie de la préférence de temps

Il paraît plausible de penser que le simple fait que l'intérêt est gradué en fonction de périodes de temps aurait dû diriger l'attention des économistes cherchant à établir une théorie de l'intérêt, vers le rôle joué par le temps. Pourtant, les économistes classiques furent empêchés de reconnaître la signification de l'élément temporel, par leur théorie déficiente concernant la valeur, et par leur construction défectueuse du concept de coût.

La science économique doit la théorie de la préférence de temps à William Stanley Jevons, et son élaboration ultérieure principalement à Eugen von Böhm-Bawerk. Böhm-Bawerk fut le premier à formuler correctement le problème à résoudre, le premier à démasquer les erreurs contenues dans les théories de la productivité concernant l'intérêt, et le premier à souligner le rôle joué par la période de production. Mais il n'a pas entièrement réussi à éviter les pièges de l'élucidation du problème de l'intérêt. Sa démonstration de la validité universelle de la préférence de temps est inadéquate parce qu'elle se fonde sur des considérations psychologiques. Or la psychologie ne peut jamais démontrer la validité d'un théorème praxéologique. Elle peut montrer que certaines personnes ou beaucoup de gens se laissent influencer par certains motifs. Elle ne peut jamais rendre évident que toute action humaine est nécessairement dominée par un élément catégorique défini qui, sans aucune exception, joue dans chaque cas où une action a lieu[1].

Le second point faible du raisonnement de Böhm-Bawerk consistait dans sa conception inadéquate de la période de production. Il n'avait pas pleinement conscience du fait que la période de production est une catégorie praxéologique, et que le rôle qu'elle joue dans l'action consiste entièrement dans les choix que fait l'acteur entre des périodes de production de différente durée. La longueur du temps consacré dans le passé à produire les capitaux matériels disponibles aujourd'hui ne compte pour rien. Ces biens de production sont appréciés uniquement en fonction de leur utilisation possible pour la satisfaction de besoins futurs. La « période moyenne de production » est un concept vide de sens. Ce qui détermine l'action est le fait que, dans le choix entre divers moyens d'écarter une gêne prévue, la durée de la période d'attente est un élément nécessaire.

C'est par suite de ces deux erreurs que Böhm-Bawerk, en élaborant sa théorie, n'a pas entièrement évité le point de vue productiviste qu'il avait lui-même si brillamment réfuté dans son histoire critique des théories concernant le capital et l'intérêt.

Ces remarques ne diminuent en rien les impérissables mérites de l'apport de Böhm-Bawerk. C'est sur cette base édifiée par lui que des économistes plus récents — aux premiers rangs desquels Knut Wicksell, Frank Albert Fetter et Irving Fisher — ont réussi à perfectionner la théorie de la préférence de temps.

On a l'habitude d'exprimer l'essence de la théorie de préférence de temps, en disant qu'il existe partout une préférence pour les biens présents sur les biens futurs. Devant cette façon de s'exprimer, certains économistes ont été embarrassés par le fait que dans certains cas des emplois immédiats sont de moindre valeur que des emplois futurs. Toutefois, le problème soulevé par les exceptions apparentes n'apparaît que parce que l'on a mal saisi la véritable situation.

Il y a des satisfactions que l'on ne peut goûter dans le même moment. Quelqu'un ne peut assister dans la même soirée à la fois à une représentation de *Carmen* et une

[1] Pour une analyse critique détaillée de cette partie du raisonnement de Böhm-Bawerk, le lecteur est renvoyé à Mises, *Nationalökonomie*, pp. 439 à 443.

représentation de *Hamlet*. En achetant un billet il lui faut choisir entre les deux. Si on lui offre gratuitement de la part des deux théâtres un billet pour la même soirée, il devra encore choisir. Il peut penser, à propos du billet qu'il refuse : « Cela ne m'intéresse pas en ce moment-ci », ou « dommage que ce ne soit pas pour plus tard »[1]. Néanmoins, cela ne veut pas dire qu'il préfère des biens futurs à des biens présents. Il n'a pas à choisir entre des biens futurs et des biens présents. Il doit choisir entre deux satisfactions qu'il ne peut avoir en même temps. C'est le dilemme contenu dans chaque situation où intervient un choix. La personne en question peut, compte tenu de sa situation actuelle, préférer *Hamlet* à *Carmen*. Une situation autre dans un autre moment entraînerait peut-être une décision différente.

La seconde exception apparente se présente dans le cas de biens périssables. Ils peuvent être disponibles en abondance à telle saison de l'année et rares dans d'autres. Néanmoins, la différence entre de la glace en hiver et de la glace en été n'est pas la différence entre un bien présent et un bien futur. C'est celle entre un bien qui perd son utilité spécifique même s'il n'est pas consommé et un autre bien qui requiert un processus de production différent. La glace disponible en hiver ne peut être employée en été que si elle est soumise à un procédé spécial de conservation. La différence, par rapport à la glace utilisable en été, est tout au plus une différence dans les facteurs complémentaires requis pour leur production. Il est impossible d'augmenter la quantité de glace disponible en été simplement en restreignant la consommation de glace en hiver. Les deux choses sont, à tous les points de vue pratiques, des marchandises différentes.

Le cas de l'avare ne contredit pas la validité universelle de la préférence de temps. L'avare lui aussi, en dépensant quelques-uns de ses moyens pour une maigre subsistance, préfère une certaine quantité de satisfaction dans un avenir proche, à la même dans un futur plus éloigné. Les cas extrêmes où l'avare se prive même du minimum indispensable de nourriture, représentent un tarissement pathologique de l'énergie vitale, comme le cas où quelqu'un s'abstient de manger par peur de microbes contaminateurs, le cas de l'homme qui se suicide plutôt que d'affronter une situation dangereuse, et de l'homme qui ne peut dormir parce qu'il redoute des accidents indéterminés qui pourraient lui advenir pendant qu'il sommeille.

3. Les capitaux matériels

Dès que sont satisfaits ceux d'entre les besoins actuels dont l'apaisement est considéré comme plus urgent que n'importe quelle provision pour demain, les gens commencent à mettre de côté pour usage ultérieur une partie des biens de consommation disponibles. Ce report de consommation rend faisable de diriger l'action vers des objectifs plus éloignés dans le temps. L'on peut désormais tendre à des buts auxquels on n'aurait pu penser avant, à cause de la durée de la période de production impliquée. Il est en outre possible de choisir des méthodes de production dans lesquelles le nombre d'unités produites est plus élevé par unité d'apports que dans d'autres méthodes ne comportant qu'une durée de production plus courte. La condition *sine qua non* de tout allongement des processus de production adoptés est l'épargne, c'est-à-dire un excédent de la production courante sur la consommation courante. Epargner est le premier pas vers l'amélioration du bien-être matériel et vers tout progrès ultérieur dans cette voie.

[1] Voir F. A. Fetter, *Economic Principles*, New York, 1923, 1, 239.

Le report à plus tard de la consommation et l'accumulation de réserves de biens de consommation destinés à la consommation ultérieure seraient pratiqués même en l'absence du stimulant offert par la supériorité technologique des procédés comportant une plus longue période de production. La plus forte productivité de tels procédés absorbant plus de temps renforce considérablement la propension à épargner. Le sacrifice consenti en restreignant la consommation proche est désormais compensé non seulement par la perspective de consommer les biens épargnés dans un avenir plus éloigné, mais encore par la possibilité ouverte de plus amples disponibilités à l'avenir, et de réalisations de biens qui n'auraient pas été procurés du tout sans ce sacrifice provisoire. Si l'homme qui agit ne préférait pas, toutes choses égales d'ailleurs, sans exception une consommation prochaine à une plus éloignée, il épargnerait constamment, il ne consommerait jamais. Ce qui borne le montant de l'épargne et de l'investissement, c'est la préférence de temps.

Les gens qui désirent s'engager dans des procédés exigeant des périodes de production longues doivent d'abord accumuler, au moyen de l'épargne, la quantité de biens de consommation requise pour répondre, pendant la période d'attente, à tous les besoins dont ils considèrent la satisfaction comme plus urgente que l'accroissement de bien-être attendu du procédé coûtant davantage de temps. L'accumulation de capital commence avec la formation de réserves de biens de consommation, qui doivent être consommés plus tard. Si ces excédents sont simplement emmaganisés et conservés pour la consommation future, ils sont simplement de la richesse, ou pour mieux dire des réserves pour la mauvaise saison et pour les cas imprévus. Ils restent en dehors du circuit de production, ils ne deviennent intégrés — au point de vue économique, non pas physique — dans les activités de production que lorsqu'on les emploie comme moyens de subsistance des travailleurs engagés dans les procédés absorbant plus de temps. S'ils sont dépensés de cette façon, ils sont consommés physiquement, mais économiquement ils ne disparaissent pas. Ils sont remplacés d'abord par les produits intermédiaires de procédés longs de production, et plus tard par les biens de consommation qui sont 1e résultat final de ces procédés.

Toutes ces entreprises et procédés sont intellectuellement contrôlés par la comptabilité des capitaux, point culminant et aboutissement du calcul économique en termes monétaires. Sans l'aide du calcul monétaire, les hommes ne pourraient même pas apprendre si — à part la durée de la période de production — un certain processus promet une productivité supérieure à un autre processus. Les dépenses de ressources requises par les divers procédés ne peuvent être comparées entre elles sans recourir aux termes monétaires. La comptabilité des capitaux commence avec les prix de marché des biens de production dont il faut disposer pour la production future, et c'est ce qu'elle appelle un capital. Elle enregistre toutes les dépenses prélevées sur ce fonds et le prix de tous les articles acquis grâce à ces dépenses. Elle établit finalement le résultat définitif de toutes ces transformations dans la composition du capital et, par là, le succès ou l'échec du processus entier. Elle ne montre pas seulement le résultat final ; elle reflète également chacun des stades intermédiaires. Elle fournit des situations intermédiaires pour chaque date à laquelle le besoin s'en fait sentir ; et des comptes de profits et pertes pour chaque secteur et chaque phase du processus. Elle est l'indispensable boussole de la production en économie de marché.

Dans l'économie de marché, la production est une poursuite continuelle, incessante, répartie en une immense variété de processus partiels. Des procédés de production innombrables, comportant chacun sa durée propre de production, suivent leur cours simultanément. Ils sont complémentaires les uns des autres et, en même temps, sont en compétition entre eux, rivalisant pour obtenir les moyens relativement

rares nécessaires à la production. Constamment il y a de l'accumulation de capital par l'épargne, ou du capital antérieurement accumulé entamé par un excès de consommation. La production se distribue entre de nombreuses entreprises individualisées — usines, fermes, ateliers, commerces — dont chacune sert seulement à des objectifs distincts et limités. Les produits intermédiaires ou biens de production, les produits servant à d'autres productions, changent de mains au cours des activités ; ils passent d'un établissement à un autre jusqu'à ce que, finalement, les biens de consommation parviennent à ceux qui les consomment et en jouissent. Le processus social de la production ne s'arrête jamais. À tout instant des opérations sont en cours, certaines proches et certaines éloignées de l'achèvement de leur tâche spéciale.

Chacune de ces opérations dans cette incessante course à la production de richesse a pour fondement l'épargne et le travail préparatoire des générations antérieures. Nous sommes les heureux héritiers de nos pères et ancêtres, dont l'épargne a accumulé les capitaux matériels à l'aide desquels nous travaillons aujourd'hui. Enfants choyés de l'âge de l'électricité, nous profitons encore de l'épargne primitive des pêcheurs des premiers temps qui, en fabriquant les premiers des filets et des barques, consacrèrent une partie de leur temps de travail à faire des provisions pour plus tard. Si les enfants de ces pêcheurs légendaires avaient employé et usé ces produits intermédiaires — filets et canots — sans les remplacer par des nouveaux, ils auraient consommé le capital, et le processus d'épargne et accumulation de capital aurait dû reprendre à zéro. Nous sommes en meilleure situation que les générations précédentes, parce que nous sommes équipés de biens de production qu'elles ont accumulés pour nous[1].

L'homme d'affaires, l'homme agissant, est entièrement absorbé dans une tâche unique : tirer le meilleur parti de tous les moyens disponibles, en vue d'améliorer les conditions du futur. Il ne regarde pas l'état présent des choses dans le but de l'analyser et de le comprendre. Lorsqu'il classe les moyens de continuer à produire et en évalue l'importance, il applique des recettes empiriques et superficielles. Il distingue trois genres de facteurs de production : les facteurs matériels fournis par la nature, le facteur humain — travail et capitaux matériels — et les facteurs de production déjà produits. Il n'analyse pas la nature des capitaux matériels. Ce sont à ses yeux des moyens d'accroître la productivité du travail. En toute naïveté, il leur attribue un pouvoir productif propre. Il ne recherche pas la source de leur qualité d'instruments dans la nature et dans le travail. Il ne se demande pas comment ils en sont venus à exister. Ils ne comptent que dans la mesure où ils peuvent contribuer au succès de ses efforts.

Cette façon de raisonner convient à l'homme d'affaires. Mais ce fut une sérieuse erreur de la part des économistes que de partager cette vision superficielle de l'homme d'affaires. Ils se sont trompés en considérant le « capital » comme un facteur de production indépendant, au même titre que les ressources matérielles fournies par la nature, et que le travail. Les capitaux matériels — facteurs de production future produits dans le passé — ne sont pas un facteur indépendant. Ils sont le produit conjoint de la coopération des deux facteurs originels — la nature et le travail — dépensés dans le passé. Ils n'ont pas de pouvoir producteur qui leur soit propre.

Il n'est pas exact, non plus, d'appeler les capitaux matériels « du travail et de la nature emmagasinés ». Ils sont en réalité du travail, de la nature et du temps emmagasinés. La différence entre la production sans l'aide de capitaux et la production

[1] Ces considérations réduisent à néant les objections soulevées contre la théorie de la préférence de temps par Frank H. Knight dans son article « Capital, Time and the Interest Rate », *Economica*, n.s., 1, 257-286.

assistée par la mise en œuvre de capitaux matériels consiste en du temps. Les biens de production sont des stations intermédiaires sur la route qui conduit du début de la production jusqu'à son but ultime, qui est de sortir des produits de consommation. Celui qui produit avec l'aide de capitaux matériels jouit d'un grand avantage sur l'homme qui part sans eux ; il est plus près, dans le temps, du but ultime de ses efforts.

Il ne peut être question d'une prétendue productivité des instruments de production. La différence entre le prix d'un capital matériel, par exemple une machine, et la somme des prix des facteurs complémentaires de production originels requis pour le reconstituer est entièrement due à la différence de temps. Celui qui emploie la machine est plus près du but de production. La période de production est plus courte pour lui que pour un concurrent qui doit partir du commencement. En achetant une machine, il achète les facteurs de production originels qui ont servi à la produire, plus du temps, à savoir le temps dont est raccourcie sa période de production.

La valeur du temps, ou préférence pour le temps, c'est-à-dire précisément la valeur plus grande accordée à la satisfaction d'un besoin lorsqu'elle est fournie à un moment proche, par rapport à celle fournie plus tard, est un élément essentiel dans l'agir humain. Cela détermine chaque choix et chaque action. Il n'y a point d'homme pour qui le bientôt et le plus tard ne comptent pas. L'élément de temps participe nécessairement à la formation de tous les prix, de toutes les marchandises et services.

4. Période de production, délai d'attente et période de provision

Si l'on devait mesurer la longueur de la période de production consacrée à la fabrication des divers biens aujourd'hui disponibles, il faudrait remonter leur histoire jusqu'au point où eut lieu la première dépense de facteurs originels. Il faudrait établir à quel moment des ressources naturelles et du travail ont été pour la première fois employés dans un processus qui — indépendamment de contribuer à la production d'autres biens — a aussi finalement concouru à produire le bien en question. Pour résoudre ce problème, il faudrait pouvoir résoudre celui de l'imputation physique. Il serait nécessaire d'établir en termes quantitatifs dans quelle mesure l'outillage, les matières premières et le travail qui ont été employés directement ou indirectement pour produire le bien en question ont contribué au résultat. Il faudrait faire remonter cette enquête à l'origine même de l'accumulation de capital par l'épargne de gens qui jusqu'alors vivaient au jour le jour. Ce n'est pas seulement la difficulté pratique qui s'oppose à de telles recherches historiques. C'est le caractère insoluble du problème de l'imputation physique, qui nous arrête dès les premiers pas de telles tentatives.

Ni l'homme agissant, ni la théorie économique n'ont besoin de mesurer le temps consacré dans le passé à produire les biens disponibles aujourd'hui. Même s'ils connaissaient de telles données, elles ne leur seraient d'aucune utilité. L'homme qui agit se pose le problème que voici : comment tirer le meilleur parti des biens à sa disposition. Il fait ses choix en affectant chaque partie de ce dont il dispose, de sorte à satisfaire le plus urgent de ses besoins encore insatisfaits. Pour y parvenir, il lui faut connaître la longueur de la période d'attente qui le sépare du moment où il atteindrait chacun des divers objectifs entre lesquels il doit choisir. Comme on l'a déjà montré, et comme il faut le souligner à nouveau, il n'a rien à faire de regarder en arrière sur l'histoire des divers biens de production disponibles. L'homme qui agit compte toujours à partir d'aujourd'hui le délai d'attente et la période de production. De même qu'il est inutile de savoir si plus ou moins de travail et de facteurs matériels de production ont été consacrés à produire ce qui est aujourd'hui disponible, il est inutile

de savoir si la production a absorbé plus ou moins de temps. Les choses sont évaluées exclusivement du point de vue des services qu'elles peuvent rendre pour la satisfaction de besoins futurs. Les sacrifices effectivement consentis et le temps absorbé dans leur production ne comptent pour rien. Ce sont là des faits d'un passé mort.

Il est nécessaire de comprendre que toutes les catégories économiques se rapportent à l'agir humain, et n'ont absolument rien à voir directement avec les propriétés physiques des choses. L'Économique n'a pas pour matière les biens et les services ; sa matière, c'est le choisir et l'agir humains. Le concept praxéologique de temps n'est pas celui de la physique ou de la biologie. Il se réfère au *bientôt* et au *plus tard* en tant qu'ils interviennent dans les jugements de valeur de l'acteur. La distinction entre biens de production et biens de consommation n'est pas une distinction rigide basée sur les propriétés physiques et physiologiques des biens en question. Elle dépend de la position des acteurs et des choix qu'ils ont à faire. Les mêmes biens peuvent être considérés comme des capitaux ou des biens de consommation. Une provision de biens propres à une consommation immédiate peut être un capital du point de vue de quelqu'un qui compte sur elle pour sa propre subsistance et celle de travailleurs qu'il a engagés, pendant le délai d'attente.

Augmenter la quantité de capitaux matériels disponibles est une condition nécessaire à l'adoption de procédés où la période de production et, par suite, le délai d'attente sont plus longs. Si quelqu'un poursuit des objectifs plus éloignés dans le temps, il lui faut recourir à une période plus longue de production parce que la fin recherchée ne peut être atteinte dans le temps plus court d'une production plus rapide. Si quelqu'un veut appliquer des méthodes de production où la quantité produite est plus élevée par unité d'apport, il lui faut allonger la période de production ; car les procédés où le rendement est plus faible par unité d'apport n'ont été choisis qu'en raison de la période de production plus courte qu'ils impliquent. Mais, d'autre part, il n'est pas forcé que l'emploi choisi pour l'utilisation de biens de production rassemblés au moyen d'une épargne plus forte soit un emploi exigeant un procédé où la période de production, séparant le moment du choix du temps où s'achève la maturation du produit, sera plus longue que dans tous les autres procédés précédemment adoptés. Il se peut que les gens, ayant satisfait leurs besoins les plus urgents, désirent maintenant des produits qui ne demandent qu'une période moindre de production. La raison pour laquelle ces biens n'ont pas été produits jusqu'à maintenant n'était pas que la période de production requise fût estimée trop longue ; c'était qu'il y avait un emploi plus urgent ouvert aux facteurs requis.

Ceux qui prétendent que tout accroissement du stock de biens de production disponibles a pour conséquence un allongement de la période de production et du délai d'attente raisonnent de la manière suivante : Si a représente les biens déjà produits antérieurement et b les biens produits par le nouveau processus introduit à l'aide d'un accroissement du stock des biens de production, il est clair que les gens devraient attendre plus longtemps pour a et b qu'ils n'avaient à attendre pour a seul. Afin de produire a et b, il ne serait pas seulement nécessaire d'acquérir les biens de production requis pour produire a, mais aussi ceux requis pour la production de b. Si l'on avait consacré à une augmentation immédiate les moyens de subsistance épargnés pour que des travailleurs soient disponibles pour produire b, l'on aurait assuré plus tôt la satisfaction de besoins autres.

La façon de traiter le problème du capital habituelle aux adversaires de la position dite « autrichienne » suppose que la technique employée dans la production est inaltérablement déterminée par l'état donné des connaissances technologiques. De leur côté, les économistes « autrichiens » montrent que c'est le stock de biens de

production disponible à un moment donné qui détermine lequel sera appliqué des nombreux procédés techniques de production connus[1]. L'exactitude du point de vue « autrichien » peut facilement être démontrée en examinant le problème de la rareté relative du capital.

Voyons la situation d'un pays affecté d'une telle rareté du capital. Prenons pour exemple la situation en Roumanie aux environs de 1860. Ce qui manquait n'était certainement pas le savoir technologique. Il n'y avait aucun secret gardé quant aux méthodes technologiques employées par les pays avancés d'Occident. Ils étaient décrits dans des livres innombrables et enseignés dans de nombreuses écoles. L'élite de la jeunesse roumaine en avait été pleinement informée dans les universités d'Autriche, de Suisse et de France. Des centaines d'experts étrangers étaient prêts à employer leur savoir et leur talent en Roumanie. Ce qui faisait défaut, c'étaient les équipements et capitaux nécessaires pour transformer le vétuste appareil roumain de production, de transports et de communications, selon les normes occidentales. Si l'aide fournie aux Roumains par les pays étrangers avancés n'avait consisté qu'à leur communiquer le savoir technologique, il leur aurait fallu constater qu'un temps considérable s'écoulerait avant qu'ils ne rattrapent les Occidentaux. La première chose qu'il leur eût fallu faire aurait été d'épargner en vue de mettre des travailleurs et des facteurs matériels de production à la disposition des procédés de production modernes qui impliquent une durée plus longue. Alors seulement ils auraient pu produire successivement l'outillage requis pour édifier les usines, qui dans la phase suivante devraient livrer l'équipement nécessaire à la construction et au fonctionnement des ateliers, des fermes, des mines, des chemins de fer, des télégraphes et des immeubles, de type moderne. De nombreuses décennies se seraient passées avant qu'ils aient pu compenser leur retard. Il n'y aurait eu d'autre moyen d'accélérer ce processus que celui de réduire la consommation courante jusqu'à la limite physiologiquement tolérable, pendant la période intermédiaire.

Mais en fait les choses se passèrent d'autre manière. L'Occident capitaliste prêta aux pays en retard les instruments matériels nécessaires pour transformer immédiatement une grande partie des méthodes de production. Cela leur épargna du temps et les mit à même de multiplier très promptement la productivité de leur main-d'œuvre. La conséquence pour les Roumains fut qu'ils purent immédiatement jouir des avantages découlant des procédures techniques modernes. Ce fut comme s'ils avaient démarré beaucoup plus tôt dans l'Histoire à épargner et à accumuler les équipements et capitaux.

Le manque de capitaux signifie que l'on est plus loin d'atteindre le but recherché que si l'on s'était mis plus tôt à y tendre. Parce que l'on a omis de le faire dans le passé, les produits intermédiaires font défaut, alors que les facteurs fournis par la nature sont là, qui permettent de les produire. Manque de capitaux, c'est cherté du temps. C'est la conséquence du fait que l'on a pris du retard avant de commencer la marche vers le but. Il est impossible de décrire les avantages découlant de la disposition de biens de production, et les inconvénients de l'exiguïté de l'équipement, sans évoquer l'élément temporel, le *bientôt* et le *plus tard*[2].

[1] Cf. F. A. Hayek, *The Pure Theory of Capital*, Londres, 1941, p. 48. Il est en fait bien difficile d'attacher à certaines lignes de pensée une étiquette nationale. Comme Hayek le remarque avec pertinence (p. 47, n. 1), les économistes classiques anglais après Ricardo, et en particulier J. S. Mill (ce dernier probablement sous l'influence de J. Rae), furent sous certains aspects plus « autrichiens » que leurs récents successeurs anglo-saxons.

[2] Voir W. S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, 4e éd., Londres, 1924, pp. 224 à 229.

Avoir à sa disposition équipements et capitaux équivaut à se trouver d'emblée plus près du but visé. Un accroissement des biens de production disponibles permet d'atteindre des fins plus éloignées dans le temps, sans être forcé de restreindre la consommation. Une perte de biens de production, d'autre part, rend nécessaire ou bien de s'abstenir de tendre à certains buts que l'on pouvait viser auparavant, ou bien de restreindre la consommation. Disposer de biens de production, toutes choses restant égales d'ailleurs[1], signifie un gain de temps. En comparaison de ceux qui manquent de capitaux, celui qui en a est, compte tenu de l'état atteint par le savoir technologique, en mesure d'atteindre un objectif donné plus rapidement, sans restreindre la consommation et sans augmenter l'apport de travail et de facteurs de production naturels. Son avantage au départ se mesure en temps. Un rival doté de moins de biens de production existants ne peut se rattraper qu'en restreignant sa consommation.

L'avance que les peuples de l'Occident ont gagnée sur les autres peuples consiste dans le fait qu'ils ont depuis longtemps créé les conditions politiques et institutionnelles requises pour un processus régulier et à peu près ininterrompu d'épargne à grande échelle, d'accumulation de capital et d'investissement. Ainsi, au milieu du XIX^{e} siècle, ils avaient déjà atteint un niveau de bien-être qui surpassait de loin celui des races et nations qui avaient moins bien réussi à substituer la mentalité du capitalisme tourné vers l'acquisition, à la mentalité du militarisme tendu vers la prédation. Laissés à eux-mêmes et sans l'aide du capital étranger, ces peuples attardés auraient eu besoin d'un temps bien plus long pour améliorer leurs méthodes de production, de transport et de communication.

Il est impossible de comprendre le cours des affaires mondiales et le développement des relations entre l'Occident et l'Orient pendant les derniers siècles, si l'on ne saisit l'importance de ce transfert de capitaux à grande échelle. L'Occident a donné à l'Orient non seulement le savoir technologique et thérapeutique, mais aussi les équipements et capitaux nécessaires pour l'application pratique immédiate de ce savoir. Ces nations de l'Europe orientale, de l'Asie et de l'Afrique ont pu, grâce au capital étranger importé par elles, recueillir plus tôt les fruits de l'industrie moderne. Elles ont été dans une certaine mesure affranchies de la nécessité de restreindre leur consommation en vue de rassembler une réserve suffisante de biens de production. Telle fut la vraie nature de la prétendue exploitation des pays retardés par le capitalisme occidental, sur laquelle gémissent leurs nationalistes et les marxistes. Ce fut une fécondation des nations économiquement arriérées par la richesse des nations plus avancées.

Les bénéfices recueillis furent mutuels. Ce qui contraignit les capitalistes d'Occident à s'engager dans des investissements à l'étranger fut la demande émanant de leurs consommateurs nationaux. Ces consommateurs demandaient des biens qui ne pouvaient pas être produits sur place, et souhaitaient un abaissement du prix de biens qui ne pouvaient être produits sur place qu'à un coût croissant. Si les consommateurs occidentaux avaient eu une autre attitude, ou si les obstacles institutionnels à l'exportation des capitaux avaient été insurmontables, il n'y aurait pas eu d'exportation de capitaux. Il y aurait eu une expansion longitudinale de la production domestique au lieu d'une expansion latérale à l'extérieur.

Ce n'est pas l'affaire de la catallactique, mais de l'Histoire, que d'examiner les conséquences de l'internationalisation du marché des capitaux, la façon dont elle

[1] Cela implique aussi l'égalité dans la quantité disponible de facteurs de production fournis par la nature.

fonctionnait, et sa désintégration finale provoquée par les politiques d'expropriation adoptées par les pays receveurs. La catallactique a seulement à étudier les effets de disponibilités larges ou exiguës en fait d'équipements et capitaux. Nous comparons la situation de deux systèmes de marché indépendants l'un de l'autre, A et B. Ils sont égaux en étendue, en peuplement, en savoir technologique et en ressources naturelles. Ils ne diffèrent qu'en ce qui concerne l'abondance en biens de production, plus grande en A qu'en B. Cela impose de déduire qu'en A sont appliqués de nombreux procédés dont le rendement par unité d'apport est plus élevé que celui des procédés employés en B. Dans ce dernier pays B, l'on ne peut envisager d'adopter ces procédés à cause de la relative rareté des biens de production. Leur adoption impliquerait une restriction de la consommation. En B, nombre d'opérations sont effectuées à la main, alors qu'en A elles le sont par des machines qui économisent le travail humain. En A l'on produit des biens dont la durée de service est longue ; en B on est obligé de renoncer à en fabriquer, bien que l'allongement de la durée de service eût pu être obtenu en augmentant moins que proportionnellement les apports. En A la productivité du travail et par conséquent le taux des salaires et le niveau de vie des salariés sont plus élevés qu'en B. [1]

Prolongation de la période de provision au-delà de la vie de l'acteur

Les jugements de valeur qui déterminent le choix entre des satisfactions proches ou reculées dans le temps, expriment non pas des valeurs attachées à la situation future, mais une évaluation présente. Ce qui est mis en balance, c'est la signification donnée aujourd'hui à une satisfaction proche, d'une part ; et, d'autre part, la signification donnée aujourd'hui à une satisfaction éloignée dans le temps.

La gêne que l'homme cherche à écarter par son action autant qu'il est possible, est toujours une gêne actuelle, éprouvée au moment même de l'action ; et cette gêne se réfère à une situation future. L'acteur est présentement mécontent de la situation qu'il prévoit pour certaines époques de l'avenir, et il essaie de les modifier en agissant de façon cohérente.

Si l'action est principalement dirigée vers une amélioration de la situation d'autres gens, on l'appelle d'ordinaire altruiste ; mais la gêne que l'acteur entend écarter est son insatisfaction actuelle à propos de la situation où il prévoit que des gens se trouveront à diverses époques de l'avenir. En prenant soin des autres, il cherche à remédier à sa propre insatisfaction.

Il n'est donc pas surprenant qu'en agissant, l'homme soit souvent soucieux de prolonger la période à laquelle il entend pourvoir, au-delà de la durée probable de sa propre existence.

Applications de la théorie de la préférence de temps

Chaque chapitre de la science économique est exposé à de fausses représentations et de fausses interprétations, de la part de gens qui veulent excuser ou justifier des doctrines fallacieuses sous-tendant leurs programmes politiques. Afin de prévenir autant que possible de telles distorsions, il semble indiqué d'ajouter quelques remarques explicatives, à l'exposition de la théorie de la préférence de temps.

[1] Voir John Bates Clark, *Essentials of Economic Theory*, New York, 1907, pp. 133 et suiv.

Il y a des écoles de pensée qui nient absolument que les hommes diffèrent les uns des autres en ce qui concerne des caractéristiques innées héritées de leurs ancêtres[1]. Dans l'opinion de ces auteurs, les hommes blancs de la civilisation occidentale ne diffèrent des Esquimaux que par le fait que ces derniers sont en retard dans leur marche vers la civilisation industrielle moderne. Cette simple différence temporelle d'un petit nombre de millénaires est insignifiante par rapport aux centaines de milliers d'années qu'a absorbées l'évolution de l'espèce humaine depuis le stade simien des premiers hominiens jusqu'à la constitution présente de l'*homo sapiens*. Elle ne peut être invoquée à l'appui de l'hypothèse que des différences raciales existent entre les divers spécimens de l'humanité.

La Praxéologie et l'Économie sont étrangères aux problèmes qui font l'objet de cette controverse. Mais elles doivent se prémunir contre le risque d'être impliquées par esprit partisan dans ce heurt d'idées antagonistes. Si ceux qui rejettent de façon fanatique les conclusions de la génétique moderne n'étaient pas si totalement ignorants de l'économie, ils essayeraient certainement de tourner à leur avantage la théorie de la préférence de temps. Ils mentionneraient le fait que la supériorité des nations occidentales tient simplement au fait qu'elles ont amorcé plus tôt leur effort pour épargner et accumuler les moyens de produire. Ils expliqueraient cette différence temporelle par des facteurs circonstanciels, par les chances meilleures offertes par l'environnement.

Contre de telles interprétations fautives il faut souligner que l'avance au départ qu'ont prise les nations occidentales a été conditionnée par des facteurs idéologiques irréductibles au simple effet de l'environnement. Ce qui est appelé civilisation humaine a jusqu'à présent consisté à sortir progressivement de la coopération en vertu d'une dépendance hégémonique, pour aller vers une coopération en vertu de liens contractuels. Alors que de nombreuses races et nations se sont arrêtées très tôt dans ce mouvement, d'autres ont continué à avancer. L'avantage des nations occidentales a consisté en ceci, qu'elles ont réussi à mettre en échec la mentalité du militarisme prédateur mieux que le reste de l'humanité, et qu'ainsi elles ont créé les institutions sociales requises pour que se développent à grande échelle l'épargne et l'investissement. Marx lui-même n'a pas contesté le fait que l'initiative privée et la propriété privée des moyens de production aient été des stades indispensables dans le progrès depuis la pénurie endémique des hommes primitifs jusqu'aux conditions plus satisfaisantes atteintes au XIX[e] siècle par l'Europe occidentale et l'Amérique du Nord. Ce qui a fait défaut aux Indes, à la Chine, au Japon et aux peuples musulmans, c'étaient les institutions protectrices des droits de l'individu. L'administration arbitraire des pachas, cadis, rajahs, mandarins et daïmios n'était pas propice à une large accumulation de moyens de produire. Les garanties légales protégeant efficacement les personnes contre l'expropriation et la confiscation ont été les fondements sur lesquels s'est épanoui le progrès économique sans précédent de l'Occident. Ces lois ne sont pas le fruit de la chance, d'accidents historiques et de l'environnement géographique. Elles ont été un fruit de la raison.

Nous ne savons pas quel cours eût pris l'histoire de l'Asie et de l'Afrique si ces peuples avaient été laissés à eux-mêmes. Ce qui est arrivé fut que certains de ces peuples furent soumis à la domination européenne, et que d'autres — comme la Chine et le Japon — ont été forcés à ouvrir leurs frontières par l'étalage de la puissance

[1] Sur l'attaque marxiste contre la génétique, voir T. D. Lysenko, *Heredity and Variability*, New York, 1945. Une appréciation critique de la controverse est fournie par J. R. Baker, *Science and the Planned State*, New York, 1945, pp. 7I à 76.

navale. Les réalisations de l'industrialisme occidental leur sont venues de l'extérieur. Ces peuples ont volontiers profité du capital étranger qui leur fut prêté et fut investi sur leur territoire. Mais ils furent plutôt lents à admettre les idéologies d'où avait germé l'industrialisme moderne. Leur assimilation des façons occidentales est superficielle.

Nous sommes au milieu d'un processus révolutionnaire qui bientôt aura rejeté toutes les variantes du colonialisme. Cette révolution n'est pas limitée aux contrées qui ont connu la domination des Anglais, des Français et des Hollandais. Même des pays qui, sans aucune atteinte à leur souveraineté politique, avaient bénéficié de capitaux étrangers entendent rejeter ce qu'ils appellent le joug des capitalistes étrangers. Ils exproprient les étrangers par divers procédés — fiscalité discriminatoire, répudiation des dettes, confiscation non déguisée, restrictions aux opérations de change. Nous sommes au seuil de la dislocation totale du marché international des capitaux. Les conséquences économiques de cet événement sont évidentes ; ses conséquences politiques sont impossibles à prédire.

Afin d'évaluer les conséquences politiques de la désintégration du marché international des capitaux, il est nécessaire de se remémorer les effets qu'avait eus l'internationalisation de ce marché. Dans le climat de la fin du XIX[e] siècle, il n'importait point qu'un pays fût ou non disposé, et équipé du capital nécessaire, pour utiliser de façon appropriée les ressources naturelles de son territoire. L'accès était pratiquement libre pour tout le monde aux ressources naturelles de n'importe quelle région. Dans la recherche des occasions les plus avantageuses d'investissements, capitalistes et promoteurs n'étaient pas arrêtés par les frontières nationales. Dans toute la mesure où il s'agissait d'investir pour utiliser le mieux possible les ressources naturelles connues, la majeure partie de la surface du globe pouvait être considérée comme un système de marché mondialement intégré. Il est vrai que ce résultat avait été atteint dans certaines régions, comme les Indes orientales anglaises et hollandaises et la Malaisie, uniquement du fait de régimes coloniaux ; et il est probable que des gouvernements autochtones de ces pays n'auraient pas créé le cadre institutionnel indispensable à l'importation des capitaux. Mais l'Europe orientale et méridionale ainsi que l'Hémisphère occidental avaient de leur propre gré rejoint la communauté du marché international des capitaux.

Les marxistes ont prétendu condamner les prêts étrangers et les investissements étrangers, comme inspirés par le désir de puissance militaire, de conquête et d'expansion coloniale. Dans les faits, l'internationalisation du marché des capitaux, jointe à la liberté des échanges et à la liberté de migration, étaient des moyens efficaces pour écarter les mobiles économiques poussant à la guerre et à la conquête. Peu importait désormais, pour un individu, où passaient les frontières de son pays. L'entrepreneur ni l'investisseur n'étaient arrêtés par elles. Précisément les mêmes nations qui, dans l'ère qui précéda la première guerre mondiale, étaient au premier rang des prêteurs et investisseurs, étaient aussi les plus attachées aux idées du libéralisme « décadent » et pacifiste. Les nations les plus agressives comme la Russie, l'Italie et le Japon n'étaient pas exportatrices de capitaux ; elles-mêmes avaient eu besoin de capitaux étrangers pour utiliser leurs ressources naturelles. Les aventures impérialistes de l'Allemagne ne furent pas encouragées par ses grandes affaires et ses financiers[1].

La disparition du marché international des capitaux modifie entièrement la situation. Elle abolit la liberté d'accès aux ressources naturelles. Si l'un des gouver-

[1] Voir Mises, *Omnipotent Government*, New Haven, 1944, p. 99, ainsi que les livres cités à cet endroit.

nements socialistes des pays sous-développés économiquement manque du capital nécessaire à l'utilisation de ses ressources naturelles, il n'y aura pas de remède à cette situation. Si ce système avait été adopté il y a cent ans, il eût été impossible d'exploiter les champs pétrolifères du Mexique, du Venezuela, de l'Iran, de créer les plantations d'hévéas en Malaisie ou de développer la production de bananes de l'Amérique centrale. Il est illusoire d'imaginer que les pays avancés se satisferont indéfiniment de cet état de choses. Ils auront recours à la seule méthode qui leur donne accès aux matières premières dont ils ont un pressant besoin ; ils recourront à la conquête. La guerre est l'alternative à la liberté d'investir à l'étranger, liberté que réalisait le marché international des capitaux.

L'arrivée de capitaux étrangers n'a pas nui aux pays receveurs. C'est le capital européen qui a accéléré considérablement la merveilleuse évolution économique des États-Unis et des Dominions britanniques. Grâce aux capitaux étrangers les pays d'Amérique latine et d'Asie sont aujourd'hui équipés en facilités de production et de transport auxquelles ils auraient dû renoncer pour longtemps s'ils n'avaient reçu cette aide. Le taux des salaires réels et les rendements agricoles sont plus élevés aujourd'hui dans ces régions qu'ils ne l'auraient été en l'absence de capitaux étrangers. Le simple fait que presque tous les pays réclament aujourd'hui avec véhémence « l'aide internationale » réduit à néant les fables des marxistes et des nationalistes.

Cependant, il ne suffit pas que la demande de capitaux importés soit intense pour ressusciter le marché international des capitaux. Investir et prêter à l'étranger ne sont possibles que si les nations qui les reçoivent sont inconditionnellement et sincèrement d'accord sur le principe de la propriété privée et n'ont pas en projet l'expropriation des capitalistes étrangers. Ce sont de telles expropriations qui ont détruit le marché international des capitaux.

Les prêts intergouvernementaux ne remplacent pas le fonctionnement d'un marché international des capitaux. S'ils sont consentis en termes commerciaux, cela implique, tout autant que des prêts privés, le respect intégral des droits de propriété. S'ils sont accordés, comme c'est souvent le cas, virtuellement comme des subsides et sans considérations de paiement du principal et des intérêts, la contrepartie consiste en des restrictions à la souveraineté du pays débiteur. En fait, de tels « prêts » sont pour la plupart le prix versé pour une aide militaire dans des guerres à venir. De telles considérations militaires avaient déjà joué un rôle important dans les années où les puissances européennes se préparaient aux grandes guerres de notre époque. L'exemple le plus marquant fut fourni par les sommes gigantesques que les capitalistes français, vivement pressés de le faire par les gouvernants de la III^e^ République, prêtèrent à la Russie impériale. Les tsars employèrent l'argent emprunté pour des armements, non pour améliorer l'équipement productif de la Russie.

5. La convertibilité des capitaux matériels

Les biens d'équipement sont des étapes sur une route qui conduit à un objectif défini. Si au cours d'une période de production le but change, il n'est pas toujours possible d'employer les produits intermédiaires dont on dispose déjà à la poursuite du nouvel objectif. Certains des capitaux matériels peuvent devenir absolument inutilisables, et toute la dépense faite pour les produire apparaît alors comme une perte. D'autres biens de production peuvent être employés dans le nouveau projet, mais seulement après avoir été soumis à un processus d'ajustement ; il aurait été possible d'éviter les coûts encourus du fait de ce changement, si l'on avait dès le début choisi le nouveau but. Un troisième groupe de biens de production peut être employé sans

modification dans le nouveau processus ; mais si, au moment où on les fabriquait, l'on avait su qu'ils seraient employés dans ce nouveau processus, on aurait pu produire à moindres frais d'autres biens capables de rendre les mêmes services. Enfin, il y a des biens de production qui peuvent être utilisés dans le nouveau projet avec autant de fruit que dans le premier.

Il serait à peine nécessaire de mentionner ces faits d'évidence s'il n'était essentiel de dissiper des idées fausses largement répandues. Il n'y a absolument pas de capital abstrait ou idéal, ayant une existence distincte des biens de production concrets que sont les capitaux matériels. Si nous mettons de côté le rôle des encaisses liquides dans la composition du capital (nous examinerons ce problème dans l'une des sections suivantes), nous devons nous rendre compte que le capital est toujours incorporé dans des biens de production définis, et qu'il est affecté par tout ce qui peut arriver concernant ces biens. La valeur d'un montant de capital investi est dérivée de la valeur des biens de production dans lesquels il est incorporé. L'équivalent en monnaie d'un certain volume de capital est la somme des équivalents en monnaie des biens de production dont l'ensemble est visé lorsqu'on parle du capital dans l'abstrait. Il n'y a rien qu'on puisse appeler du capital « libre ». Le capital revêt toujours la forme de biens de production concrets. Ces capitaux matériels sont plus utilisables à certaines fins, moins utilisables à d'autres fins, et absolument inutilisables pour certaines autres. Chaque élément du capital est donc d'une manière ou d'une autre du capital fixe, c'est-à-dire affecté à un processus de production défini. La distinction de l'homme d'affaires entre le capital fixe et le capital circulant correspond à une question de degré, non de nature. Tout ce qui peut être valablement dit du capital fixe est valable aussi, bien qu'à un moindre degré, pour le capital circulant. Tous les biens de production ont un caractère spécifique plus ou moins étroit. Bien entendu, pour beaucoup d'entre eux il est assez peu vraisemblable qu'une modification des besoins et des plans les rende entièrement inutilisables.

Plus un certain processus de production approche de son terme, plus étroit devient le lien entre ses produits intermédiaires et leur forme ultime. Du fer est un élément de production moins spécifique que des tubes de fer, et les tubes de fer moins spécifiques que des pièces détachées de fer. Convertir un processus de production devient en général d'autant plus difficile que le processus est éloigné de son début et proche de son terme qui est la sortie du bien de consommation.

En considérant le processus de l'accumulation de capital depuis ses véritables débuts, il est aisé de reconnaître qu'il n'existe rien que l'on puisse appeler du capital libre. Il n'y a que du capital incorporé dans des biens de caractère plus ou moins spécifique. Lorsque les besoins ou l'opinion sur les moyens de satisfaire certains besoins subissent un changement, la valeur des biens de production change corrélativement. Un supplément de biens de production, ou capitaux matériels, ne peut venir à l'existence qu'en provoquant un retard de la consommation sur la production courante. Le capital supplémentaire est, au moment même où il vient à l'existence, incorporé dans des biens de production concrets. Ces objets devaient être fabriqués avant de pouvoir devenir — en tant qu'excédent de la production sur la consommation — des capitaux matériels. Le rôle que l'intervention de la monnaie joue dans la séquence de ces événements sera examiné ultérieurement. Pour l'instant nous devons seulement reconnaître que même le capitaliste dont le capital entier consiste en monnaie et en créances en monnaie, ne détient pas du capital libre. Ses fonds sont liés à de la monnaie. Ils sont affectés par les changements du pouvoir d'achat de la monnaie ; et — dans la mesure où ils sont investis dans des créances en monnaie — ils sont affectés par les changements dans la solvabilité du débiteur.

Il est pratique de substituer la notion de convertibilité des capitaux matériels à la distinction, génératrice d'erreur, entre le capital fixe et le capital libre ou circulant. La convertibilité des capitaux est la faculté qu'ils offrent d'adapter leur utilisation à un changement dans les données de la production. Cette convertibilité présente des degrés. Elle n'est jamais parfaite, c'est-à-dire présente quels que soient les changements survenant éventuellement dans ces données. En ce qui concerne les facteurs absolument spécifiques, elle est entièrement absente. Puisque la conversion des biens de production de l'emploi originairement considéré à d'autres emplois devient nécessaire lorsque surviennent des changements imprévus dans la situation, il est impossible de parler de convertibilité en général sans se référer aux changements de données déjà intervenus ou prévus. Un changement radical des données peut faire que des biens de production antérieurement considérés comme aisément convertibles deviennent inconvertibles ou malaisément convertibles.

Il est clair qu'en pratique le problème de la convertibilité joue un rôle plus important lorsqu'il s'agit de biens dont la durée de service s'étend sur une longue période, que lorsque l'utilité du bien de production se trouve absorbée par un seul usage au cours du processus de production. La capacité de production inutilisée des usines et du matériel de transport, ainsi que la mise au rebut d'équipements qui, d'après les plans au moment où on les a produits, devaient servir plus longtemps, sont de plus grande importance que la liquidation de produits et de vêtements démodés ou de biens matériellement périssables. Le problème de la convertibilité n'est spécialement un problème de capital et de capitaux matériels que dans la mesure où la comptabilité du capital le rend spécialement visible à l'égard des équipements productifs. Mais dans son essence, le phénomène est présent jusque dans le cas des biens de consommation qu'un individu a acquis pour son propre usage. Si les conditions qui ont provoqué leur acquisition changent, le problème de la convertibilité devient actuel aussi en ce qui les concerne.

Capitalistes et entrepreneurs dans leur qualité de possesseurs du capital ne sont jamais absolument libres ; ils ne se trouvent jamais au seuil de la première décision d'agir qui les liera. Ils sont toujours engagés déjà dans une voie ou une autre. Leurs fonds ne sont pas à l'extérieur du processus social de production, mais investis dans certaines filières. S'ils détiennent de l'encaisse, cela constitue, selon la situation du marché, un « investissement » raisonnable ou non, c'est toujours un investissement. Ils ont laissé passer le bon moment pour acheter des facteurs concrets de production qu'ils devront acheter tôt ou tard ; ou bien au contraire le bon moment d'acheter n'est pas encore venu. Dans le premier cas, leur décision de garder leur encaisse a été maladroite ; ils ont manqué leur chance. Dans le second cas, leur choix a été correct.

Capitalistes et entrepreneurs, lorsqu'ils dépensent de l'argent pour acheter des facteurs matériels de production, évaluent ces biens exclusivement sous l'angle de la situation future du marché. Ils paient des prix ajustés aux circonstances ultérieures, telles qu'ils les évaluent aujourd'hui. Les erreurs commises dans le passé dans la production des capitaux matériels en vente aujourd'hui n'obèrent pas l'acheteur ; leur incidence retombe sur le vendeur seul. En ce sens, l'entrepreneur qui effectue un achat en monnaie de capitaux matériels en vue d'une production future fait une croix sur le passé. Le sort de ses transactions d'entrepreneur n'est pas affecté par les changements survenus dans le passé, concernant l'évaluation et le prix des facteurs de production qu'il acquiert. En ce sens seulement l'on peut dire que celui qui peut payer comptant possède des fonds liquides et qu'il est libre.

6. L'influence du passé sur l'action

Plus l'accumulation de biens de production se poursuit, et plus grandit le problème de leur convertibilité. Les méthodes primitives des cultivateurs et des artisans de jadis pouvaient plus aisément être adaptées à des tâches nouvelles, que les méthodes capitalistes modernes. Mais c'est précisément le capitalisme moderne qui est confronté à de rapides changements de situation. Les changements dans le savoir technologique et dans la demande des consommateurs, tels qu'ils se produisent quotidiennement à notre époque frappent d'obsolescence beaucoup de plans qui dirigent le cours de la production ; ils posent la question de l'opportunité de poursuivre ou non le chemin sur lequel on s'est engagé.

Il se peut que l'esprit d'innovation généralisée s'empare des hommes, l'emporte sur les inhibitions de la paresse et de l'indolence, pousse les négligents esclaves de la routine à rejeter radicalement les valeurs traditionnelles, et commande péremptoirement aux gens de partir par de nouvelles routes vers des buts nouveaux. Il se peut que des doctrinaires veuillent faire oublier que dans toutes nos entreprises nous sommes les héritiers de nos pères, que notre civilisation, produit d'une longue évolution, ne peut pas être transformée d'un seul coup. Mais si forte que soit la propension à l'innovation, elle est bornée par un facteur qui force les hommes à ne pas dévier trop hâtivement du cours choisi par leurs ancêtres. Toute richesse matérielle est le résidu d'activités passées, elle est incorporée dans des capitaux matériels de convertibilité limitée. Les capitaux matériels accumulés dirigent l'action des vivants dans des canaux qu'ils n'auraient pas choisis si leur liberté de choix n'avait été restreinte par les conséquences forcées de l'activité de leurs prédécesseurs. Le choix des fins et le choix des moyens pour les atteindre sont influencés par le passé. Les capitaux matériels sont un élément conservateur. Ils nous forcent à adapter nos actions aux situations engendrées par notre propre conduite antérieure, et par ce qu'ont pensé, choisi et accompli les générations de jadis.

Nous pouvons nous dépeindre en imagination ce que seraient les choses si, équipés de notre savoir actuel en fait de ressources naturelles, de géographie, de technologie et d'hygiène, nous avions organisé en conséquence tous les processus de production, et fabriqué tous les instruments de production requis. Nous aurions situé les centres de production ailleurs que là où ils sont. Nous aurions peuplé la terre d'autre façon. Certaines régions aujourd'hui très densément occupées et pleines d'usines et de fermes, le seraient moins. Nous aurions rassemblé plus de gens, de magasins et de fermes dans d'autres régions. Tous les établissements seraient pourvus des machines et outillages les plus efficaces. Chacun d'eux aurait la dimension requise pour l'utilisation la plus économique de sa capacité de production. Dans le monde de notre parfaite planification il n'y aurait nulle part de zones techniquement arriérées, point de capacités de production en sommeil, point de transports inutiles des hommes et des biens. La productivité de l'effort humain surpasserait de très loin celle qui prévaut dans notre imparfaite situation présente.

Les écrits des socialistes sont pleins de telles fantaisies utopiques. Qu'ils se présentent comme marxistes, socialistes non marxistes, technocrates ou simples planistes, ils s'empressent tous de nous montrer combien sottement les choses sont disposées dans la réalité, et combien les hommes pourraient vivre plus heureusement si seulement ils conféraient le pouvoir dictatorial aux réformateurs. C'est seulement, disent-ils, à cause de l'inadéquation du mode de production capitaliste que le genre humain est privé de toutes les facilités qui pourraient être produites en se servant pleinement des connaissances technologiques que nous possédons maintenant.

L'erreur fondamentale que recèle ce romantisme rationaliste est la méconnaissance du caractère des capitaux matériels existants et de leur rareté. Les produits intermédiaires aujourd'hui disponibles ont été fabriqués dans le passé par nos ancêtres et nous-mêmes. Les plans qui ont guidé leur production étaient le fruit des idées qui régnaient à ce moment-là quant aux fins et aux procédés techniques. Si nous entendons changer de buts et choisir d'autres méthodes de production, nous sommes mis devant une alternative. Nous devons, ou bien laisser inutilisée une grande partie des capitaux matériels disponibles et commencer par produire des équipements modernes ; ou bien ajuster nos processus de fabrication, autant que possible, aux caractères spécifiques des biens de production existants. Le choix revient, comme toujours en économie de marché, aux consommateurs. C'est leur comportement, dans leurs achats et leurs abstentions d'achat, qui règle la question. En choisissant entre de vieux immeubles locatifs ou des appartements neufs fournis de tous les instruments du confort, entre les chemins de fer et les automobiles, entre le gaz et l'électricité, entre le coton et la rayonne, entre la soie et le nylon, ils choisissent implicitement entre l'emploi prolongé des capitaux matériels fabriqués antérieurement, et leur mise au rebut. Quand un vieux bâtiment qui peut encore être habité pendant des années n'est pas abattu prématurément et remplacé par un immeuble moderne parce que les locataires ne sont pas disposés à payer des loyers plus élevés, et préfèrent satisfaire d'autres besoins plutôt que de vivre dans des logements plus confortables, nous voyons à l'évidence comment la consommation présente est influencée par la situation antérieure.

Le fait que l'on n'applique pas instantanément chaque progrès technique à la totalité du champ où il pourrait l'être, n'est pas plus étonnant que le fait que chacun n'envoie pas sa voiture à la ferraille ou ses habits au chiffonnier, aussitôt qu'apparaît sur le marché un nouveau modèle ou que la mode vestimentaire change. Dans tous ces domaines, les gens se décident en fonction de la rareté des biens disponibles.

Une machine nouvelle, dont le rendement est supérieur à celui de l'ancienne, se trouve construite. Que les fabricants équipés de l'ancienne machine moins efficace l'éliminent bien qu'encore utilisable, et la remplacent par le nouveau modèle, la décision dépendra du degré de supériorité de la nouvelle. C'est seulement si cette supériorité est suffisante pour compenser la dépense additionnelle requise, que la mise au rebut du vieil équipement sera économiquement saine. Soit p le prix de la nouvelle machine, q le prix que l'on peut tirer de la vente de la vieille machine pour la ferraille, a le coût de fabrication d'une unité de produit par la vieille machine, b le coût de fabrication d'une unité du produit par la nouvelle, abstraction faite du coût de son achat. Supposons maintenant que la supériorité de la nouvelle machine consiste simplement dans une meilleure utilisation de la matière première et du travail requis, et non pas dans le débit d'une quantité plus élevée des produits ; de sorte que la production annuelle z reste inchangée. Dans ce cas le remplacement de la vieille machine est avantageux si le rendement z (a – b) est assez élevé pour justifier la dépense de p – q. Nous pouvons ne pas tenir compte de k l'amortissement, en supposant que les annuités ne sont pas plus fortes pour la nouvelle machine que pour l'ancienne. Les mêmes considérations sont valables pour le transfert d'une usine déjà existante, d'un endroit où les conditions de production sont peu favorables à un emplacement où elles le sont davantage.

L'insuffisance du développement technologique et l'infériorité économique sont deux choses distinctes, à ne pas confondre. Il peut arriver qu'un ensemble de production apparaisse démodé sous un angle purement technologique, et soit pourtant en mesure de concurrencer victorieusement des ensembles mieux équipés ou

mieux situés. Le degré de supériorité conféré par l'équipement technologiquement supérieur ou par l'emplacement plus favorable est comparé avec la dépense supplémentaire requise pour la transformation ; c'est cela qui tranche le problème. Cette relation dépend de la convertibilité des capitaux matériels considérés.

La distinction entre la perfection technologique et l'opportunité économique n'est pas un trait propre au capitalisme, comme les romantiques de l'ingénierie sociale voudraient nous le faire croire. Il est vrai que seul le calcul économique, tel qu'il est possible en économie de marché, fournit la possibilité d'effectuer les opérations mathématiques requises pour saisir intellectuellement les faits qui importent pour la décision. Une administration socialiste ne serait pas en mesure de se faire une idée précise de l'état des choses par des méthodes arithmétiques. Elle ne pourrait donc savoir si ce qu'elle projette et met en œuvre est la procédure la plus appropriée pour employer les moyens disponibles, de telle sorte que soient satisfaits les besoins du peuple qu'elle considère comme les plus urgents, d'entre ceux qui ne sont pas encore satisfaits. Mais en supposant qu'elle en soit capable, elle ne pourrait pas faire autre chose que ce que fait l'homme d'affaires d'après ses calculs. Elle ne voudrait pas gaspiller des facteurs de production rares pour satisfaire des besoins considérés comme moins urgents, alors que cette affectation empêcherait de satisfaire des besoins plus urgents. Elle ne se hâterait pas de mettre au rebut des facilités de production encore utilisables, si l'investissement requis devait empêcher de développer la production de biens dont le manque se fait sentir de façon plus pressante.

Si l'on tient convenablement compte du problème de la convertibilité, l'on peut aisément réduire à néant plusieurs illusions fort répandues. Prenons par exemple l'argument des industries naissantes invoqué pour justifier la protection douanière. Ses partisans prétendent que la protection temporaire est nécessaire pour développer des industries de transformation, dans des régions où les conditions naturelles favorables à leur fonctionnement sont mieux réunies ou, au moins, aussi bien réunies que là où les concurrents sont déjà établis. Ces industries plus anciennes ont acquis un avantage par leur création précoce. Elles sont maintenant stimulées par un facteur simplement historique, accidentel et, pour tout dire, manifestement irrationnel. Cet avantage empêche l'apparition d'entreprises concurrentes dans des régions où le cadre est tel qu'on peut se promettre d'y produire à meilleur compte, ou au moins à aussi bon compte, que dans les établissements plus anciens. L'on peut admettre que la protection des industries débutantes est coûteuse, pour un temps. Mais les sacrifices consentis feront mieux que fournir la récompense, par les gains réalisés plus tard.

La vérité est que l'établissement d'une industrie nouvellement créée n'est avantageuse d'un point de vue économique que si la supériorité du nouvel emplacement est si forte qu'elle compense les inconvénients de renoncer aux éléments inconvertibles et non transférables qui ont été investis dans les usines anciennes. Si tel est le cas, les nouvelles usines seront en mesure de concurrencer efficacement les anciennes sans aucune aide de leur gouvernement. Si ce n'est pas le cas, la protection dont elles bénéficient est un gaspillage, même si elle n'est que temporaire et permet aux nouvelles usines de garder plus tard le terrain conquis. Le droit de douane est virtuellement un subside que les consommateurs sont obligés de payer, pour compenser l'emploi de facteurs rares qui vont être absorbés dans le remplacement de matériels encore utilisables envoyés à la casse ; ces facteurs rares se trouvent détournés d'emplois autres, où ils auraient pu satisfaire des besoins considérés comme plus urgents par les consommateurs. Les consommateurs sont privés de la possibilité de satisfaire certains de leurs besoins, parce que les biens de production requis sont

dirigés vers la production de biens qui étaient déjà à leur disposition en l'absence du tarif protecteur.

Il y a parmi toutes les industries une tendance permanente à se déplacer vers les sites où les possibilités de production sont les plus propices. Dans une économie de marché sans entraves, cette tendance est ralentie dans toute la mesure où elles tiennent compte de l'inconvertibilité des capitaux matériels rares. Cet élément historique ne fournit pas aux vieilles industries une supériorité permanente. Elle empêche seulement le gaspillage que représentent des investissements entraînant la stérilisation de capacités de production encore utilisables, en même temps qu'elle évite la restriction des disponibilités en biens de production susceptibles de satisfaire des besoins non encore pourvus. En l'absence de tarifs protecteurs, la migration des industries est différée jusqu'à ce que les équipements investis dans les vieilles usines soient usés ou deviennent périmés par suite de progrès technologiques si importants qu'il devienne nécessaire de les remplacer. L'histoire industrielle des États-Unis fournit de nombreux exemples de ce déplacement, à l'intérieur des frontières de l'Union, de centres de production industrielle ; il n'y eut pas besoin de protection de la part des pouvoirs publics. L'argument de la protection des industries naissantes n'a pas plus de légitimité que toute l'argumentation protectionniste.

Une autre contrevérité populaire concerne la prétendue rétention de brevets utiles. Un brevet est un monopole légal accordé pour un nombre d'années limité à l'inventeur d'un nouveau procédé. Pour le moment, nous ne nous occupons pas de savoir si c'est ou non une bonne politique que d'accorder de tels privilèges aux inventeurs[1]. Nous avons seulement à examiner l'assertion selon laquelle les « grandes affaires » font un usage néfaste du système des brevets, privant le public des avantages que lui apporteraient les progrès technologiques.

Lorsqu'elles délivrent un brevet d'invention, les autorités n'examinent pas la valeur économique de l'invention. Elles ne se préoccupent que d'établir la priorité de l'idée et bornent leur examen aux seules questions technologiques. Elles étudient avec la même attention méticuleuse et impartiale telle invention qui peut révolutionner une industrie entière, et tel appareil fantaisiste dont l'inutilité est évidente. La protection du brevet est ainsi procurée à un grand nombre d'inventions absolument dénuées de valeur. Leurs auteurs sont enclins à surestimer l'importance de leur apport au savoir technique, et à nourrir des espoirs exagérés quant aux gains matériels qu'il leur apportera. Déçus, ils grommellent contre l'absurdité d'un système économique qui frustre le peuple du bienfait du progrès technologique.

Les conditions auxquelles il est économique de substituer un nouvel équipement amélioré à des outillages anciens encore utilisables ont été indiquées ci-dessus. Si ces conditions ne sont pas réalisées, il n'est avantageux, ni pour une entreprise privée en économie de marché, ni pour la direction socialiste d'un régime totalitaire, d'adopter immédiatement le nouveau procédé. La production de la nouvelle machinerie destinée à de nouvelles usines, l'extension d'installations déjà existantes, et le remplacement du vieux matériel déclassé seront effectués conformément à l'idée nouvelle. Mais ce qui peut encore être utilisé ne sera pas jeté au rebut ; le nouveau procédé sera adopté pas à pas seulement. Les établissements dotés des appareils anciens resteront pendant quelque temps capables de soutenir la concurrence de ceux équipés de neuf. Les personnes qui contestent la validité de ces affirmations devraient se demander si elles-mêmes mettent à la poubelle leur aspirateur ou leur poste de radio dès qu'un nouveau modèle est mis en vente.

[1] Voir ci-dessus, pp. 309 et 310 ; et ci-dessous, pp. 540 et 541.

À cet égard, il est indifférent que la nouvelle invention soit ou non protégée par un brevet. Une firme qui a acheté une licence a déjà payé pour pouvoir employer la nouvelle invention. Si malgré cela elle n'emploie pas le nouveau procédé, c'est que son adoption n'est pas profitable. Il ne sert de rien que le monopole assuré par les pouvoirs publics empêche les concurrents de l'utiliser. Seul compte le degré de supériorité procuré par la nouvelle invention en comparaison des anciennes méthodes. Supériorité veut dire réduction dans le coût unitaire de production, ou amélioration de qualité du produit telle que les acheteurs consentent à le payer plus cher en proportion. Si le degré de supériorité n'est pas suffisant pour qu'il soit profitable d'engager le coût de la transformation, cela prouve que les consommateurs sont plus intéressés à acheter des produits autres, plutôt que de profiter de la nouvelle invention. C'est entre les mains des consommateurs que réside la décision sans appel.

Des observateurs superficiels ne voient pas toujours ces faits parce qu'ils sont obnubilés par la pratique de beaucoup de grandes affaires qui acquièrent un brevet dans leur champ d'action sans apparemment regarder à son utilité. Cette pratique découle de diverses considérations :

1. La signification économique de l'innovation n'est pas encore reconnaissable ;
2. L'innovation est visiblement non utilisable. Mais la firme croit qu'elle pourra la développer de telle façon qu'elle devienne applicable ;
3. L'application immédiate de l'innovation n'est pas payante. Mais la firme entend l'employer ultérieurement, lorsqu'elle remplacera son équipement usagé ;
4. La firme veut encourager l'inventeur à continuer sa recherche, en dépit du fait que jusqu'à ce moment ses efforts n'ont pas abouti à une innovation pratiquement utilisable ;
5. La firme désire désarmer des inventeurs processifs, pour faire l'économie de l'argent, du temps et de la tension nerveuse que de tels procès en contrefaçon entraînent.
6. La firme recourt à un trafic d'influence ou cède à un chantage déguisé, en achetant des brevets parfaitement inutilisables à des fonctionnaires, des ingénieurs ou autres personnes influentes dans des firmes ou institutions qui sont ses clientes ou peuvent le devenir.

Si une invention est à ce point supérieure au vieux procédé, qu'il fasse tomber dans l'obsolescence l'ancien équipement et rende impérieuse la nécessité de remplacer sans délai cet équipement par des machines nouvelles, la transformation aura lieu, en quelque main que se trouve le privilège conféré par le brevet, possesseurs de l'ancien équipement ou firme indépendante. Les affirmations contraires sont fondées sur la supposition que non seulement l'inventeur et ses conseils juridiques, mais aussi toutes les personnes déjà actives dans le champ de production considéré, et celles qui sont prêtes à y entrer si l'occasion s'en présente, sont complètement aveugles à l'importance de l'invention. L'inventeur vend son brevet à la vieille firme parce que personne d'autre ne désire l'acquérir. Et la vieille firme en question est également trop obtuse pour voir l'avantage qu'elle pourrait tirer d'une mise en application de l'invention.

Assurément, il est vrai qu'une amélioration technologique peut ne pas être adoptée parce que les gens sont aveugles à son utilité. Sous une administration socialiste, l'incompétence ou l'entêtement des officiels chargés de la branche concernée peuvent suffire à empêcher l'adoption d'une méthode de production plus économique. Il en est de même pour les inventions dans des branches dominées par les gouvernements. Les exemples les plus frappants sont fournis par le fait que d'éminents experts militaires ne surent pas discerner la portée de nouveaux instruments. Le grand Napoléon méconnut la contribution que des navires à vapeur auraient pu apporter à

ses plans de débarquement en Angleterre ; aussi bien Foch que l'état-major allemand sous-estimaient, à la veille de la Première Guerre mondiale, l'importance de l'aviation. Plus tard, l'éminent pionnier de la force aérienne, le général Billy Mitchell, eut de très décevantes expériences. Mais les choses sont bien différentes dans la sphère où l'économie de marché est libre des entraves de l'étroitesse d'esprit bureaucratique. Là, la tendance à surestimer les potentialités d'une innovation l'emporte sur la tendance à les sous-estimer. L'histoire du capitalisme moderne montre d'innombrables cas où l'essai de pousser à l'innovation a abouti à l'échec ; beaucoup d'hommes d'affaires entreprenants ont lourdement payé l'erreur d'un optimisme exagéré. Il serait plus réaliste de reprocher au capitalisme sa propension à surévaluer des innovations superflues, plutôt que sa prétendue tendance à étouffer des innovations utiles. Le fait est que de grosses sommes ont été gaspillées dans l'achat de licences tout à fait dénuées de valeur, et dans de vains efforts pour les mettre en œuvre pratiquement.

Il est absurde de parler d'un prétendu préjugé des grandes affaires modernes contre les progrès technologiques. Les grandes sociétés dépensent des sommes énormes pour la recherche de nouveaux procédés et de nouveaux appareils.

Ceux qui déplorent la prétendue suppression d'inventions par la libre entreprise ne doivent pas s'imaginer prouver leurs assertions en excipant du fait que de nombreux brevets restent définitivement inutilisés, ou ne sont appliqués qu'après de longs délais. Il est manifeste que des brevets nombreux, peut-être la grande majorité d'entre eux, sont inapplicables. Ceux qui soutiennent que des inventions utiles ont été étouffées ne citent aucun exemple d'une telle innovation qui serait restée sans application dans les pays qui protègent les droits de l'inventeur, alors qu'elle aurait été mise en œuvre par les Soviétiques, qui ne respectent pas la législation sur les brevets.

La convertibilité limitée des capitaux matériels joue un rôle important dans la géographie humaine. La distribution des habitats et des centres d'activité industrielle, à la surface de la terre, est déterminée dans une certaine mesure par des facteurs historiques. Le fait que certains sites aient été choisis dans un lointain passé continue à avoir des conséquences. Il est vrai qu'en général, les gens ont tendance à se déplacer vers les régions qui présentent les meilleures potentialités pour la production. Cependant cette tendance est entravée, et pas seulement par des facteurs institutionnels, tels que les barrières à l'immigration ; il y a aussi un facteur historique dont le rôle est considérable. Des capitaux matériels à convertibilité limitée ont été investis dans des zones qui, du point de vue de nos connaissances actuelles, offrent des facilités médiocres. Leur immobilisation agit en sens inverse de la tendance à situer les ateliers, les fermes et les habitations en fonction de notre information contemporaine en fait de géographie, de géologie, de physiologie des animaux et des plantes, de climatologie et autres branches de la science. En regard des avantages qu'il y aurait à se fixer dans les sites éloignés offrant de meilleures ressources matérielles, il faut peser les inconvénients d'abandonner inutilisés des biens de production de convertibilité et transférabilité limitées.

C'est ainsi que le degré de convertibilité du stock disponible de capitaux matériels affecte toutes les décisions concernant la production et la consommation. Plus bas est le degré de convertibilité, et plus la mise en œuvre du progrès technique se trouve reportée dans le temps. Il n'en est pas moins absurde d'évoquer cet effet retardateur en le qualifiant d'irrationnel et de contraire au progrès. Celui qui, en dressant son plan d'action, prend en compte tous les avantages et désavantages prévisibles et les met en balance, fait preuve de rationalité. Ce n'est pas l'homme d'affaires calculant

objectivement les choses, c'est le technocrate romantique qu'il faut blâmer pour une malencontreuse incompréhension de la réalité. Ce qui modère la rapidité des améliorations technologiques, ce n'est pas l'imparfaite convertibilité des capitaux matériels, mais leur rareté. Nous ne sommes pas assez riches pour renoncer aux services que peuvent encore fournir les biens de production encore utilisables. Le fait qu'un stock de capitaux matériels est là n'est pas un obstacle au progrès ; c'est au contraire la condition indispensable de toute amélioration, de tout progrès. L'héritage du passé incorporé dans notre stock de capitaux matériels constitue notre richesse et les moyens primordiaux de nos progrès ultérieurs en fait de bien-être. Il est vrai que notre situation serait encore meilleure si nos ancêtres et nous-mêmes dans nos actions antérieures avions mieux réussi à prévoir les conditions dans lesquelles nous vivons maintenant. La connaissance de ce fait explique maint phénomène de notre temps. Mais elle ne jette aucun reproche sur le passé et ne décèle non plus aucune imperfection inhérente à l'économie de marché.

7. Accumulation, maintien et consommation de capital

Les biens de production sont des produits intermédiaires qui, dans le cours ultérieur des activités de production, sont transformés en biens de consommation. Tous les capitaux matériels, y compris ceux que l'on ne considère pas comme périssables, épuisent leur potentiel de service dans l'exécution des procédés de production ; ils peuvent aussi perdre prématurément leur utilité à cause d'un changement dans les données du marché. Il est exclu que l'on puisse conserver intact un stock de capitaux matériels. Leur qualité de biens de production est transitoire.

La notion de richesse constante découle du caractère délibéré de l'élaboration des plans et des actions correspondantes. Elle se réfère au concept de capital employé dans la comptabilité des capitaux, et non pas aux capitaux matériels en eux-mêmes. L'idée de capital n'a pas de contrepartie dans le monde physique des choses tangibles. Le capital ne se trouve nulle part ailleurs que dans l'esprit des hommes qui font des plans. C'est un élément du calcul économique. La comptabilité des capitaux n'est utile qu'à une seule chose : elle est combinée de façon à nous faire savoir comment nos arrangements de production et de consommation influent sur notre capacité de satisfaire des besoins à venir. La question à laquelle elle répond est de savoir si une certaine façon d'agir accroît ou diminue la productivité de nos efforts futurs.

L'intention de préserver le stock disponible de biens de production à sa pleine efficacité, ou de l'augmenter, pourrait aussi orienter l'activité d'hommes qui n'auraient pas l'outil mental du calcul économique. Les pêcheurs et chasseurs primitifs avaient certainement conscience de la différence entre deux comportements : entretenir leurs outils et appareils en bon état de marche ou emploi, d'une part ; et, d'autre part, les user et détériorer sans pourvoir à leur remplacement. Un paysan à l'ancienne mode, attaché aux routines traditionnelles et incapable de tenir une comptabilité, connaît fort bien l'importance de maintenir en bon état son cheptel mort et vif. Dans le cadre simple d'une économie stationnaire ou lentement progressive, il est faisable de fonctionner avec succès même en l'absence d'une comptabilité du capital. Le maintien de disponibilités grosso modo constantes peut y être assuré soit en produisant constamment les éléments destinés à remplacer ceux qui deviennent hors d'usage, soit en accumulant une réserve de biens de consommation qui rendra possible plus tard de consacrer du temps et du travail au remplacement de ces biens de production, sans être obligé de restreindre momentanément la consommation.

Mais une économie industrielle évolutive ne peut se dispenser du calcul économique et de ses concepts fondamentaux de capital et de revenu.

Le réalisme conceptuel a brouillé la compréhension du concept de capital. Il a engendré une mythologie du capital[1]. Une existence a été attribuée au « capital », indépendante des capitaux matériels dans lesquels il est incorporé. Le capital, à ce que l'on dit, se reproduit lui-même et assure de lui-même son maintien en existence. Le capital, disent les marxistes, engendre du profit. Tout cela n'est que non-sens.

Le capital est une notion praxéologique. C'est un produit du raisonnement, et son lieu est dans l'esprit des hommes. C'est une façon de regarder les problèmes de l'agir, une méthode pour les jauger en fonction d'un certain projet. Ce concept détermine le cours de l'agir humain et, en ce sens, c'est un facteur réel. Il est indissolublement lié au capitalisme, à l'économie de marché.

Le concept de capital entre en jeu dans la mesure où, dans leurs actions, les hommes se guident sur la comptabilité des capitaux. Si l'entrepreneur a employé les facteurs de production de telle sorte que l'équivalent en monnaie des produits est au moins égal à celui des facteurs dépensés, il est en mesure de remplacer les biens de production usés par de nouveaux capitaux matériels dont l'équivalent en monnaie est égal à l'équivalent en monnaie des capitaux matériels usés. Mais l'affectation du produit brut, son utilisation pour reconstituer le capital, pour consommer et pour accumuler des capitaux neufs, tout cela résulte toujours d'actes délibérés des entrepreneurs et des capitalistes. Ce n'est nullement « automatique » ; c'est par nécessité le résultat de décisions intentionnelles. Et ces intentions peuvent être déçues si les calculs sur lesquels elles ont été fondées ont été viciés par la négligence, l'erreur ou le mauvais pronostic des événements futurs.

Du capital additionnel ne peut être accumulé que par de l'épargne, c'est-à-dire par un excédent de la production sur la consommation. Épargner peut consister à restreindre la consommation. Mais cela peut se faire aussi sans diminution de la consommation et sans augmentation de l'apport en capitaux matériels, grâce à un accroissement de la production nette. Un tel accroissement peut apparaître de plusieurs manières :

1. Les conditions naturelles peuvent être devenues plus propices. Les récoltes sont plus abondantes. Les gens ont accès à des terres plus fertiles, ont découvert des mines rapportant davantage par unité d'apport. Des cataclysmes et catastrophes qui avaient en plusieurs circonstances privé l'effort humain de ses fruits sont devenus moins fréquents ; les épidémies et épizooties ont reculé ;

2. Des gens ont réussi à rendre certains procédés de production plus fructueux sans investir davantage de capitaux dans la production ni allonger la période de production ;

3. Les obstacles institutionnels perturbent moins souvent les activités de production. Les pertes causées par les guerres, révolutions, grèves, sabotages et autres délits se sont raréfiées.

Si les surplus ainsi réalisés sont employés comme investissements supplémentaires, ils augmentent encore les rendements nets futurs. Il devient alors possible d'augmenter la consommation sans préjudice pour le stock existant de capitaux matériels ni pour la productivité du travail.

[1] Voir F. A. Hayek, « The Mythology of Capital », *The Quarterly journal of Economics*, 1, 1936, pp. 223 et suiv.

Le capital est toujours accumulé par des individus ou des groupes d'individus agissant de concert, jamais par l'économie nationale (*Volkswirtschaft*) ou la société[1]. Il peut arriver que pendant que certains acteurs sont en train d'accumuler un excédent de capitaux, d'autres sont en même temps en train de consommer du capital antérieurement rassemblé. Si ces deux processus sont d'un montant égal, le total des fonds disponibles sous forme de capitaux dans le système de marché reste inchangé, et c'est comme s'il n'y avait pas eu de modification dans la masse des capitaux matériels existants. L'accumulation de capital supplémentaire réalisée par certains dispense simplement de raccourcir la période de production de certains procédés ; mais il ne devient pas possible d'adopter davantage de procédés exigeant une plus longue période de production. Si nous considérons les choses sous cet angle, nous pouvons dire qu'il y a eu un transfert de capital. Mais il faut se garder de confondre cette notion de transfert de capital, avec un déplacement de propriété d'un individu, ou groupe d'individus, à un autre.

La vente et l'achat de capitaux matériels, et les prêts consentis aux affaires ne sont pas en eux-mêmes des transferts de capitaux. Ce sont des transactions dont l'effet est d'amener concrètement des capitaux matériels dans les mains de ceux des entrepreneurs qui veulent les employer pour l'exécution de projets déterminés. Ce sont simplement des étapes subordonnées dans le cours d'une suite d'actes à longue portée. Leur effet combiné décide du succès ou de l'échec du projet tout entier. Mais ni le profit ni la perte ne produit directement une accumulation de capital ni une consommation de capital. Ce qui modifiera le montant global du capital existant, c'est la façon dont régleront leur consommation ceux qui voient leur avoir s'augmenter d'un profit ou diminuer d'une perte.

Il peut y avoir transfert de capital aussi bien avec que sans déplacement de propriété des capitaux matériels. Il n'y en a pas dans le cas où un homme consomme du capital pendant qu'un autre homme, sans rapports avec le premier, accumule du capital d'égal montant. Le deuxième cas est celui où le vendeur de capitaux matériels en consomme le prix, pendant que l'acheteur paie en prélevant sur un excédent non consommé — épargné — du produit net sur la consommation.

La consommation de capital et l'extinction physique de capitaux matériels sont deux choses différentes. Tous les capitaux matériels finissent tôt ou tard par entrer dans le produit final et cessent d'exister par l'usage, la consommation, l'usure et la détérioration. Ce qui peut seulement être conservé par un arrangement approprié de la consommation, c'est la valeur du financement en capital, ce ne sont jamais les capitaux matériels concrets. Il peut se produire qu'un coup du sort, ou un acte de destruction humain, provoque une extinction si massive de capitaux matériels qu'aucune réduction tolérable de la consommation ne puisse y parer à brève échéance en reconstituant les éléments du financement à leur niveau antérieur. Mais ce qui entraîne cet affaissement est toujours l'insuffisance des recettes nettes de la production courante consacrées à l'entretien du capital.

8. La mobilité de l'investisseur

La convertibilité limitée des biens de production ne lie pas immuablement leur propriétaire. L'investisseur est libre de modifier l'investissement de ses fonds. S'il est capable de prévoir mieux que d'autres l'évolution du marché, il peut parvenir à ne

[1] L'État et les collectivités régionales, en économie de marché, sont simplement des acteurs représentant l'action concertée d'individus ou de groupes d'individus déterminés.

choisir que des investissements dont le prix montera et à éviter ceux où le prix baissera.

Le profit d'entrepreneur, la perte d'entrepreneur émanent de l'affectation des facteurs de production à des projets déterminés. Les opérations de Bourse et transactions analogues qui ne passent pas par le marché des titres décident de qui supportera l'incidence de ces profits et pertes. Il y a en général une tendance à tracer une distinction radicale entre de telles opérations purement spéculatives et le fait de procéder à des investissements authentiquement sains. Mais la différence est de degré seulement ; il n'existe pas d'investissement non spéculatif. Les investissements peuvent être bons ou mauvais, mais ils sont toujours spéculatifs. Dans une économie fluide, toute action comporte de la spéculation. Un changement fondamental dans la situation peut faire que des investissements communément considérés comme parfaitement sûrs deviennent de mauvais investissements.

La spéculation sur les titres ne peut pas annuler les actions accomplies ni rien changer à la convertibilité limitée des capitaux matériels déjà existants. Ce qu'elle peut faire, c'est empêcher que d'autres investissements s'engagent dans des branches ou des entreprises où les spéculateurs estiment qu'ils seraient mal placés. Elle indique son chemin particulier à une tendance, dominante dans l'économie de marché, vers le développement des prises de risques là où elles sont profitables et à les restreindre là où elles sont déficitaires. En ce sens, le marché des titres devient simplement « le marché », le point focal de l'économie de marché, l'appareil essentiel par lequel la demande prévue des consommateurs oriente souverainement l'activité économique.

La mobilité de l'investisseur se manifeste dans le phénomène que l'on appelle, de trompeuse façon, fuite des capitaux. Les investisseurs individuels peuvent se désengager d'investissements qu'ils considèrent comme dangereux, pourvu qu'ils soient disposés à subir la perte déjà escomptée par le marché. Ils peuvent ainsi se prémunir contre des pertes plus graves, et les faire porter par des gens qui sont moins réalistes dans leur évaluation des prix probables des biens en question. La fuite des capitaux ne retire pas les capitaux matériels inconvertibles du circuit de production où ils ont été investis ; elle consiste simplement en un changement de propriétaires.

Il n'importe point que le capitaliste « fuie » vers un autre investissement dans le pays ou dans un autre pays. L'un des objectifs principaux du contrôle des changes est d'empêcher la fuite de capitaux vers l'étranger ; mais tout ce que le contrôle des changes fait en réalité est d'empêcher les propriétaires d'investissements à l'intérieur de limiter leurs pertes en troquant à temps un investissement intérieur qu'ils considèrent comme dangereux, contre un investissement extérieur qu'ils considèrent comme sûr.

Si certaines branches des investissements intérieurs, ou toutes, sont menacées d'expropriation partielle ou totale, le marché escompte les conséquences défavorables de cette politique par un changement adéquat dans les prix des titres. Quand cela se produit, il est trop tard pour fuir afin d'éviter de faire partie des victimes. Les seuls investisseurs qui peuvent s'en tirer avec une faible perte sont ceux qui ont eu assez de flair pour pronostiquer le désastre à une époque où la majorité des gens ne se doutaient pas de son approche et de son ampleur. Quoi que les divers entrepreneurs et capitalistes puissent faire, ils ne peuvent jamais rendre mobiles et transférables des capitaux matériels inconvertibles. Cela, au moins, est admis en gros en ce qui concerne le capital fixe ; on le nie du capital circulant. L'on soutient qu'un homme d'affaires peut exporter les produits et s'abstenir d'en réimporter le résultat. Les gens ne se rendent pas compte qu'une entreprise ne peut continuer à fonctionner sans capital circulant. Si un chef d'entreprise exporte ses propres fonds employés à l'achat

courant des matières premières, de la main-d'œuvre et des autres facteurs requis, il lui faut remplacer ces fonds par de l'argent emprunté. Le grain de vérité dans la fable de la mobilité du capital circulant est le fait qu'il est possible pour un investisseur d'éluder les pertes menaçant son capital circulant, indépendamment du problème d'éluder celles qui menacent son capital fixe. Néanmoins le processus de la fuite des capitaux est le même dans les deux cas. C'est un changement dans la personne de l'investisseur. L'investissement lui-même n'est pas affecté ; le capital en question n'émigre pas.

La fuite des capitaux dans un pays étranger suppose que des étrangers sont disposés à échanger leurs investissements contre ceux du pays d'où fuit le capital. Un capitaliste britannique ne peut s'évader de ses investissements en Grande-Bretagne si aucun étranger ne veut les acheter. Il s'ensuit que la fuite des capitaux ne peut jamais résulter dans la fameuse détérioration de la balance des paiements. Elle ne peut pas davantage provoquer la hausse des devises étrangères. Si de nombreux capitalistes — britanniques ou étrangers — souhaitent se débarrasser de titres britanniques, une baisse des prix s'ensuivra pour ces titres. Mais cela n'affectera pas le taux d'échange entre la livre et les monnaies étrangères.

Cela vaut aussi bien pour le capital investi dans l'encaisse liquide. Le propriétaire de francs français qui prévoit les conséquences de la politique inflationnaire du gouvernement français peut, ou bien « fuir » dans des « valeurs réelles » en achetant des marchandises, ou bien dans des monnaies étrangères. Mais il lui faut trouver des gens disposés à prendre des francs en échange. Il peut fuir seulement pendant qu'il y a encore des gens qui sont plus optimistes que lui en évaluant les futurs cours du franc. Ce qui fait monter le prix des marchandises et celui des devises étrangères, ce n'est pas la conduite de ceux qui veulent céder des francs, mais la conduite de ceux qui refusent de les prendre, si ce n'est à un taux de change inférieur.

Les gouvernements prétendent qu'en recourant aux restrictions sur les échanges extérieurs pour empêcher la fuite des capitaux, ils sont mus par le souci des intérêts vitaux de la nation. L'effet de leurs interventions est en fait contraire aux intérêts de nombreux citoyens sans aucun avantage pour aucun autre citoyen ni pour le fantôme de l'économie nationale. S'il y a inflation en France, il n'est certes à l'avantage ni de la nation dans son ensemble, ni d'aucun citoyen en particulier, de faire en sorte que toutes les conséquences désastreuses retombent uniquement sur des Français. Si un certain nombre de Français arrivaient à se décharger de ces pertes sur des étrangers, en leur vendant des billets ou des bons rachetables en billets de banque, une partie de ces pertes retomberait sur des étrangers. Le résultat manifeste de telles entraves aux transactions est d'appauvrir certains Français sans en enrichir aucun. D'un point de vue nationaliste, cela paraît peu souhaitable.

L'opinion populaire trouve à blâmer dans n'importe quel aspect possible des transactions en Bourse. Si les prix montent, les spéculateurs sont dénoncés comme des profiteurs qui s'approprient ce qui, de droit, appartient à autrui. Si les prix baissent, les spéculateurs sont dénoncés comme dilapidant la richesse de la nation. Les profits des spéculateurs sont décriés comme du vol, du pillage au détriment du reste de la nation. L'on insinue qu'ils sont la cause de la pauvreté du public. Il est habituel de faire la distinction entre cette malhonnête corne d'abondance des trafiquants et les profits de l'industriel qui ne se contente pas de jouer à la roulette mais sert les consommateurs. Même des publicistes financiers sont incapables de voir que les transactions de Bourse ne produisent ni profits ni pertes, mais sont uniquement l'aboutissement synthétique des profits et des pertes advenus dans le négoce et la fabrication. Ces profits et ces pertes, résultant de l'approbation ou du refus par le public d'approuver des investissements effectués dans le passé, sont mis en lumière

par le marché des titres. Le mouvement des titres sur leur marché n'affecte pas le public. C'est au contraire la réaction du public à la manière dont les investisseurs ont organisé les activités de production qui détermine la structure des prix sur le marché des titres. C'est en dernier ressort l'attitude des consommateurs qui fait monter certains titres et en fait baisser d'autres. Ceux qui n'épargnent ni n'investissent ne gagnent ni ne perdent du fait des fluctuations des cours. Le négoce sur le marché des titres décide uniquement entre les investisseurs de qui gagnera les profits et qui supportera les pertes[1].

9. Monnaie et capital ; épargne et investissement

Le capital est chiffré en termes de monnaie et représenté dans la comptabilité correspondante par une somme déterminée de monnaie. Mais le capital peut aussi consister en des sommes de monnaie. Comme les capitaux matériels sont aussi échangés, et que ces échanges sont effectués dans les mêmes conditions que l'échange des autres biens, ici aussi l'échange indirect et l'emploi de monnaie deviennent indispensables. Dans l'économie de marché, aucun participant ne peut se passer des avantages que procure l'argent liquide. Non seulement en leur qualité de consommateurs, mais aussi de capitalistes et d'entrepreneurs, les individus sont dans la nécessité de conserver des encaisses liquides.

Ceux qui ont vu dans ce fait quelque chose d'étrange et de contradictoire ont été déroutés par une fausse interprétation du calcul en monnaie et de la comptabilité des capitaux. Ils cherchent à assigner à la comptabilité du capital des fonctions qu'elle ne remplira jamais. La comptabilité du capital est un outil mental de calcul et de computation utile aux individus et groupes d'individus qui opèrent dans une économie de marché. C'est seulement dans le cadre du calcul en monnaie que le capital peut être chiffré. La seule tâche que la comptabilité du capital peut remplir est de montrer aux divers individus opérant dans une économie de marché si l'équivalent en monnaie des fonds qu'ils ont consacrés à l'activité acquisitive a changé, et dans quelle mesure. La comptabilité du capital n'a aucune autre utilité.

Si l'on s'efforce de déterminer une grandeur qu'on dénomme capital national ou capital de la société, en tant que distinct aussi bien des capitaux acquisitifs des individus que de l'idée vide de sens d'une somme totale des fonds dont les individus constituent leur capital acquisitif, l'on se trouve bien entendu tracassé par un faux problème. Quel est le rôle, se demande-t-on alors, que joue la monnaie dans un tel concept de capital collectif ? L'on découvre une importante différence entre le capital tel que les individus le considèrent de leur point de vue, et tel qu'on le voit sous l'angle de la société. Toutefois, un tel raisonnement est radicalement fallacieux. Il est manifestement contradictoire d'éliminer la référence à la monnaie de l'évaluation d'une grandeur qui ne peut être mesurée autrement qu'en termes de monnaie. Il est dénué de sens de recourir à des calculs monétaires lorsqu'on prétend mesurer une grandeur qui n'a aucune signification dans un système économique où il ne peut y avoir ni monnaie ni prix en monnaie des facteurs de production. Dès que notre raisonnement sort du cadre d'une société de marché, il doit renoncer à toute référence à de la monnaie ou à des prix en monnaie. Le concept de capital collectif ne peut être

[1] La doctrine courante selon laquelle le marché des titres « absorbe » le capital et la monnaie est analysée et entièrement réfutée par F. Machlup, *The Stock Market, Credit and Capital Formation*, traduction de V. Smith, Londres, 1940, pp. 6 à 153.

pensé que comme une collection de biens divers. Il est impossible de comparer deux assemblages de ce genre autrement qu'en déclarant que l'un d'eux est plus utilisable pour écarter une gêne ressentie par la société entière, que ne l'est l'autre assemblage. (C'est une autre question que de savoir si un tel jugement peut être prononcé par quelque mortel que ce soit.) Aucune expression monétaire ne peut être appliquée à de telles collections. Les termes monétaires sont dénués de toute signification quand on s'occupe du problème des capitaux d'un système social où il n'y a pas de marché des facteurs de production.

Dans les dernières années les économistes ont consacré une attention particulière au rôle que les encaisses liquides jouent dans le processus de l'épargne et de la formation du capital. Nombre de conclusions erronées ont été avancées à propos de ce rôle.

Si un individu emploie une somme de monnaie non pour la consommation mais pour acheter des facteurs de production, l'épargne est directement convertie en accumulation de capital. Si l'épargnant individuel emploie ce qu'il épargne à augmenter son encaisse liquide, parce qu'à ses yeux cela en constitue l'emploi le plus avantageux, il contribue à faire baisser le prix des marchandises et monter le pouvoir d'achat de la monnaie. Si nous prenons pour hypothèse que la masse monétaire du système de marché ne varie pas, ce comportement de l'épargnant n'influe pas directement sur la formation de nouveau capital et sur son utilisation dans une expansion de la production[1]. L'effet de l'épargne de notre économe, c'est-à-dire l'excédent de biens produits sur les biens consommés, ne disparaît pas du fait qu'il le thésaurise. Les prix des biens de production n'augmentent pas dans la mesure où ils l'auraient fait en l'absence de cette thésaurisation. Mais le fait qu'il y ait davantage de biens de production disponibles n'est pas affecté par les efforts d'une quantité de gens pour accroître leurs encaisses liquides. Si personne n'emploie les biens — dont la non-consommation a alimenté l'épargne additionnelle — pour intensifier ses dépenses de consommation, ils demeurent un surplus de biens de production disponibles, quel qu'en soit le prix. Les deux processus — augmentation des encaisses liquides de certains, et plus forte accumulation de capital — se déroulent côte à côte.

Une baisse du prix des denrées, toutes choses restant égales par ailleurs, entraîne une baisse dans l'équivalent en monnaie du capital des divers individus. Mais cela n'équivaut pas à une diminution du stock des capitaux matériels, et n'exige pas un ajustement des activités de production à un prétendu appauvrissement. La seule chose qui change, ce sont les chiffres en monnaie introduits dans le calcul monétaire.

Maintenant, supposons qu'un accroissement de la quantité de monnaie-crédit ou de monnaie factice, ou une expansion de crédit, introduise la quantité supplémentaire de monnaie requise pour que gonflent les encaisses liquides individuelles. Ce sont alors trois processus qui suivent leur cours indépendamment : une tendance à la baisse des prix des denrées, déclenchée par l'augmentation du montant des biens de production disponibles et l'expansion corrélative des activités de production ; une tendance à la baisse des prix, provoquée par l'accroissement de la demande de monnaie pour les encaisses liquides ; et finalement une tendance à la hausse des prix par suite de l'accroissement de la masse monétaire au sens large. Les trois processus sont dans une certaine mesure synchrones. Chacun d'eux entraîne ses effets propres qui, selon les circonstances, peuvent être intensifiés ou amortis par les effets inverses

[1] Indirectement, la formation de nouveau capital est affectée par les modifications dans la richesse et les revenus, que toute variation induite par encaisses provoque dans le pouvoir d'achat de la monnaie.

des deux autres. Mais la chose la plus importante est que les capitaux matériels résultant de l'épargne supplémentaire ne sont pas détruits par les variations qui interviennent en même temps dans la demande et l'offre de monnaie (au sens large). Chaque fois qu'un individu consacre une somme de monnaie à l'épargne au lieu de la dépenser pour de la consommation, le processus d'épargne se concilie parfaitement avec le processus de formation de capital et d'investissement. Il n'importe pas que l'épargnant individuel accroisse ou non son encaisse liquide. L'acte d'épargner a toujours pour contrepartie un volume de biens produits et non consommés, biens qui restent disponibles pour d'ultérieures activités de production. L'épargne de quelqu'un est toujours incorporée dans des capitaux concrets.

L'idée que la monnaie thésaurisée est une portion stérile de la richesse totale, et que son augmentation entraîne un rétrécissement de la portion des richesses consacrée à la production, n'est exacte que dans la mesure où la hausse du pouvoir d'achat de l'unité monétaire entraîne une affectation de plus de facteurs de production à l'extraction de l'or, et un transfert du métal de ses emplois industriels à ses emplois monétaires. Mais cela est déterminé par la recherche d'encaisses monétaires accrues, et non pas par l'épargne. L'épargne, en économie de marché, n'est possible que lorsqu'on s'abstient de consommer une partie du revenu. Si l'épargnant individuel consacre ses économies à la thésaurisation, cela influe sur le pouvoir d'achat de la monnaie, et peut, de ce fait, réduire l'expression monétaire de la masse des capitaux ; cela ne stérilise aucun des éléments qui constituent le capital épargné.

Chapitre XIX — Intérêt

1. Le phénomène de l'intérêt

Il a été montré que la préférence de temps est une catégorie inhérente à toute action humaine. La préférence de temps se manifeste dans le phénomène de l'intérêt originaire, c'est-à-dire la dépréciation subie par les biens futurs comparés aux biens présents.

L'intérêt n'est pas simplement intérêt sur un capital. L'intérêt n'est pas le revenu spécifique découlant de l'utilisation des capitaux matériels. La correspondance entre les trois facteurs de production — travail, capital et terre — et trois classes de revenu — salaires, profit, et rente — telle que l'enseignèrent les économistes classiques, est intenable. La rente n'est pas le revenu spécifique de la terre. La rente est un phénomène catallactique général, elle joue dans le rapport que fournissent le travail et les biens de production le même rôle qu'elle joue dans le rapport de la terre. De plus, il n'y a pas de source homogène de revenus que l'on puisse appeler profit, au sens où les économistes classiques employaient ce terme. Le profit (au sens de profit entrepreneurial) et l'intérêt ne sont pas plus caractéristiques du capital qu'ils ne le sont de la terre.

Les prix des biens de consommation sont, par l'interaction des forces opérant sur le marché, affectés proportionnellement aux divers facteurs complémentaires qui coopèrent à. leur production. Comme les biens de consommation sont des biens présents, alors que les facteurs de production sont des moyens de fabriquer des biens futurs, et que des biens présents sont appréciés davantage que des biens futurs de même espèce et de même quantité, la somme ainsi affectée — même dans la construction imaginaire de l'économie tournant en rythme uniforme — est moindre que le prix actuel des biens de consommation considérés. La différence est l'intérêt originaire. Elle n'est en connexion spécifique avec aucune des trois classes de facteurs de production que distinguaient les économistes classiques. Le profit et la perte d'entrepreneur sont produits par des changements dans les données et les changements corrélatifs de prix qui apparaissent durant la période de production.

Le raisonnement naïf ne voit aucun problème dans le revenu courant découlant de la chasse, de la pêche, de l'élevage, de l'exploitation forestière et agricole. La nature engendre le gibier, le poisson, le bétail et les fait croître, elle fait que les vaches donnent du lait et que les poules pondent des neufs, que les arbres sécrètent du bois et portent du fruit, et que la semence germe en épis. Celui qui détient le droit de s'approprier cette richesse récurrente jouit d'un revenu régulier. Comme un cours d'eau charrie continuellement de l'eau nouvelle, le « flux de revenus » coule constamment et fournit de la richesse nouvelle. Le processus entier apparaît comme un phénomène naturel. Mais pour l'économiste, un problème se présente dans la détermination des prix de la terre, du bétail et de tout le reste. Si les biens à venir n'étaient achetés et vendus avec un rabais par rapport aux biens présents, l'acheteur de la terre devrait payer un prix totalisant tous les revenus nets à venir, et ce prix ne laisserait rien pour fournir un revenu courant à répétition.

Les recettes annuelles des propriétaires de terre et de bétail ne présentent aucun caractère qui les distinguerait catallactiquement des recettes découlant des facteurs de production intermédiaires qui s'usent tôt ou tard dans le processus de production. Le droit de disposition sur une pièce de terre contient celui de décider de sa coopération en tant que champ, dans la production de tout le fruit qui pourra jamais

pousser là ; et le droit de disposer d'une mine contient celui de décider de sa coopération dans l'extraction de tous les minéraux qui pourront jamais être amenés à la surface de cette mine. De la même façon, la possession d'une machine ou d'une balle de coton est le droit de décider de sa coopération dans la fabrication de tous les biens qu'elle contribue à produire. L'erreur fondamentale implicite dans toutes les façons d'aborder le problème de l'intérêt à partir de la productivité ou de l'usage, était qu'elles rattachaient le phénomène de l'intérêt aux services productifs rendus par les facteurs de production. Cependant, le potentiel de service des facteurs de production détermine, non pas l'intérêt, mais les prix que l'on paie pour ces facteurs. Ces prix absorbent complètement l'écart entre la productivité d'un processus assisté par un certain facteur coopérant, et celle du processus non assisté par ce facteur. L'écart entre la somme des prix des facteurs complémentaires de production et le prix des produits, écart qui apparaît même en l'absence de changements sur le marché concerné, résulte de l'appréciation plus élevée attribuée aux produits présents par rapport à des produits futurs. Pendant que la production suit son cours, les facteurs de production sont transformés ou mûrissent en biens présents dont la valeur est supérieure. Cet accroissement de valeur est la source des gains spécifiques échéant aux détenteurs des facteurs de production, c'est la source de l'intérêt originaire.

Les possesseurs des facteurs matériels de production — en tant que distincts des purs entrepreneurs dans la construction imaginaire d'une intégration des fonctions catallactiques — moissonnent deux fruits catallactiquement distincts : les prix payés pour la coopération productive des facteurs qu'ils possèdent d'une part, et l'intérêt d'autre part. Ces deux choses qu'il ne faut pas confondre. II n'est pas admissible de se référer, pour l'explication de l'intérêt, aux services rendus par les facteurs de production dans le cours de la fabrication.

L'intérêt est un phénomène homogène. Il n'y a pas des sources multiples de l'intérêt. L'intérêt sur les biens durables et l'intérêt sur le crédit à la consommation sont comme toutes les autres sortes d'intérêts la conséquence de l'évaluation supérieure reconnue aux biens présents par rapport aux biens futurs.

2. L'intérêt originaire

L'intérêt originaire est le rapport entre la valeur attribuée à la satisfaction dans le futur immédiat, et la valeur attribuée à la satisfaction du même besoin dans des temps plus éloignés. Il se manifeste en économie de marché par la dépréciation des biens à venir, comparés aux biens présents. C'est un rapport entre des prix de denrées, non un prix en lui-même. Il y a une tendance à l'égalisation de ce rapport entre tout ce qui se vend. Dans la construction imaginaire d'une économie tournant en rythme uniforme, le taux de l'intérêt originaire est le même pour toutes les marchandises.

L'intérêt originaire n'est pas « le prix payé pour les services du capital »[1]. La productivité supérieure des méthodes indirectes de production qui absorbent davantage de temps, à laquelle se réfèrent Böhm-Bawerk et certains économistes plus récents, n'explique pas le phénomène. C'est, au rebours, le phénomène de l'intérêt originaire qui explique pourquoi l'on recourt à des méthodes où la durée de production est plus courte, bien que des méthodes où elle est plus longue rapporteraient plus de produits pour la même unité d'apports. En outre, le phénomène de l'intérêt originaire explique pourquoi des pièces de terre exploitables peuvent être vendues et

[1] C'est la définition courante de l'intérêt, donnée par exemple par Ely, Adams, Lorenz et Young, *Outlines of Economics*, 3e éd., New York, 1920, p. 493.

achetées à des prix déterminés. Si les services futurs qu'une terre peut rendre étaient évalués de la même façon que le sont ses services présents, aucun prix si haut soit-il ne pourrait induire le propriétaire à la vendre. La terre ne pourrait être vendue ni achetée pour des montants définis de monnaie, ni troquée contre des biens qui ne peuvent rendre qu'une quantité limitée de services. Des pièces de terre ne se troqueraient que contre d'autres pièces de terre. Un édifice susceptible de rapporter pendant dix ans un revenu annuel de 100 $ aurait pour prix (non compris le sol sur lequel il s'élève) 1000 $ au début des dix années, 900 au début de la deuxième année et ainsi de suite.

L'intérêt originaire n'est pas un prix défini sur le marché par l'interaction de la demande et de l'offre de capital ou de biens de production. Son niveau ne dépend pas du volume de cette demande et de cette offre. C'est bien plutôt le taux de l'intérêt originaire qui détermine la demande et l'offre de capitaux liquides ou matériels. Il détermine quelle sera la proportion dans laquelle les biens existants seront consacrés à la consommation dans l'avenir immédiat, et à la mise en réserve pour l'avenir plus éloigné.

Les gens n'épargnent ni n'accumulent du capital parce qu'il y a l'intérêt. L'intérêt n'est ni ce qui pousse à épargner, ni la rémunération ou récompense attribuée pour s'être abstenu de consommer tout de suite. C'est le rapport de l'évaluation comparée des biens présents aux biens futurs.

Le marché des emprunts ne détermine pas le taux d'intérêt. Il ajuste le taux d'intérêt sur les emprunts au taux de l'intérêt originaire tel que le manifeste le rabais pratiqué sur les biens futurs.

L'intérêt originaire est une catégorie de l'agir humain. Il intervient dans toute valuation des choses extérieures et ne peut jamais disparaître. Si un jour se reproduisait la situation de la fin du premier millénaire lorsque certaines gens croyaient que la fin de toutes choses terrestres était imminente, les hommes cesseraient de faire des provisions pour de futurs besoins matériels. Les facteurs de production deviendraient à leurs yeux inutiles et sans valeur. La dépréciation des biens futurs par rapport aux présents ne s'évanouirait pas, elle augmenterait au contraire sans mesure. D'un autre côté, l'intérêt originaire disparaissant signifierait que les gens n'attacheraient aucune attention à la proximité plus ou moins grande de la satisfaction d'un besoin. Il en résulterait qu'à une pomme aujourd'hui, demain, dans un an ou dans dix, ils préféreraient deux pommes dans mille ou dix mille ans.

Nous ne pouvons même pas penser un monde où l'intérêt originaire n'existerait pas comme élément inexorable de toute espèce d'action. Qu'il y ait ou non division du travail et coopération sociale, que la société soit organisée sur la base de la disposition privée ou publique des facteurs de production, l'intérêt originaire est toujours présent. Dans une république socialiste son rôle ne différerait point de ce qu'il est en économie de marché.

Böhm-Bawerk a démasqué une fois pour toutes les erreurs des explications naïvement productivistes de l'intérêt, c'est-à-dire l'idée que l'intérêt est l'expression de la productivité physique de facteurs de production. Toutefois, Böhm-Bawerk a lui-même fondé sa propre théorie, dans une certaine mesure, sur un point de vue productiviste. En se référant, dans son explication, à la supériorité technologique des procédés de production indirects, absorbant beaucoup de temps, il évite le simplisme naïf des impasses productivistes. Mais en fait, il retourne sous une forme à vrai dire plus subtile, à un angle de vue productiviste. Les économistes ultérieurs qui, négligeant l'idée de la préférence de temps, ont souligné exclusivement l'idée productiviste contenue dans la théorie de Böhm-Bawerk, ne peuvent pas éviter de conclure que

l'intérêt originaire devra disparaître si un jour les hommes parviennent à une situation où il n'y aurait plus d'allongement de la période de production susceptible de fournir un accroissement de la productivité déjà atteinte[1]. Cela est pourtant radicalement faux. L'intérêt originaire ne peut pas disparaître, tant qu'il y a rareté, et par conséquent action.

Aussi longtemps que le monde n'est pas changé en un pays de cocagne, les hommes sont confrontés à la rareté et par conséquent il leur faut agir et économiser ; ils sont obligés de choisir entre des satisfactions proches ou futures, parce que ni les premières ni les dernières ne peuvent conduire au parfait contentement. Donc un changement dans l'emploi des facteurs de production qui en soustrait à la satisfaction de besoins prochains, pour les consacrer à celle de besoins plus éloignés dans le temps, doit nécessairement amoindrir le degré de satisfaction dans le futur proche pour l'améliorer dans le futur plus lointain. Si nous prétendons qu'il n'en est pas ainsi, nous nous trouvons embrouillés dans d'insolubles contradictions. Nous pourrions, au mieux, imaginer une situation où le degré de savoir technique et d'habileté est tel qu'aucun autre progrès ne soit possible pour les hommes. Nul procédé nouveau augmentant le rendement d'une unité d'apports ne peut désormais apparaître. Mais si nous admettons que certains facteurs de production sont rares, nous ne devons pas supposer que tous les procédés les plus productifs — sauf quant au temps qu'ils absorbent — sont pleinement utilisés, et qu'il n'est pas employé de procédés dont le rendement par unité d'apport est faible, pour cette raison qu'ils fournissent leur produit final plus tôt que d'autres procédés à rendement quantitatif supérieur. La rareté de facteurs de production signifie que nous sommes en mesure de faire des plans pour améliorer notre bien-être, mais que ces plans ne peuvent être réalisés à cause de l'insuffisante quantité des moyens disponibles. C'est précisément l'impossibilité de procéder à ces améliorations désirables, qui constitue l'élément rareté. Le raisonnement des partisans modernes du point de vue productiviste se trouve dévié par les connotations du terme employé par Böhm-Bawerk lorsqu'il parle de *méthodes indirectes de production* et évoque ainsi l'idée de progrès technique. Quoi qu'il en soit, s'il y a rareté, il doit toujours y avoir non-emploi d'une possibilité technologique d'améliorer le niveau de bien-être en allongeant la période de production dans certaines branches d'industrie, qu'il se produise ou non un changement dans le degré des connaissances technologiques. Si les moyens sont rares, si la corrélation praxéologique entre fins et moyens existe encore, il y a par nécessité logique des besoins non satisfaits aussi bien dans le présent que dans l'avenir plus éloigné. Il y a toujours des biens que nous devons renoncer à nous procurer parce que la route qui aboutirait à leur production est trop longue, et nous empêcherait de satisfaire des besoins plus urgents. Le fait que nous ne cherchions pas à pourvoir plus amplement à nos besoins à venir est le résultat de la mise en balance de satisfactions prochaines avec des satisfactions plus tardives. Le rapport ainsi établi par évaluations est l'intérêt originaire.

Dans un monde de ce genre, où la connaissance technologique est parfaite, voici un promoteur qui étudie un plan A selon lequel un hôtel devrait être bâti dans un endroit pittoresque mais malaisément accessible d'une région montagneuse ; il faudrait construire les routes y conduisant. En examinant comment son plan pourrait être réalisable, il se rend compte que les moyens dont il dispose sont insuffisants.

[1] Voir F. A. Hayek, « The Mythology of Capital », *The Quarterly Journal of Economics*, L, 1936, pp. 223 et suiv. Toutefois, le Pr. Hayek a depuis changé en partie son point de vue (cf. son article « Préférence de Temps et Productivité », nouvel examen, *Economica*, XII, 1945, 22 à 25). Mais l'idée critiquée dans le texte est encore largement partagée par les économistes.

Il calcule les recettes probables pour voir si un investissement serait rentable, et conclut que ces recettes ne couvriraient pas le coût des matériaux et du travail à payer, et l'intérêt du capital à investir. Il renonce à l'exécution du projet A, et s'attelle à un autre projet B. D'après ce projet B, l'hôtel devra être édifié dans un autre site, plus accessible, qui ne présente pas tous les avantages du paysage pittoresque envisagé dans le plan A, mais où il peut être construit à moindres frais, ou dans un laps de temps plus court. S'il n'y avait pas à faire intervenir dans les calculs l'intérêt sur le capital investi, l'on pourrait avoir l'illusion que la situation du marché — disponibilité en capitaux matériels et attrait de la clientèle — permette de mettre à exécution le plan A. Pourtant, la réalisation du projet A retirerait des facteurs de production rares, d'emplois où ils pourraient satisfaire des besoins que les consommateurs considèrent plus urgents. Ce serait manifestement un mauvais investissement, un gaspillage des ressources existantes.

Un allongement de la période de production peut accroître le rendement par unité d'apports, ou produire des biens qui ne peuvent pas être produits du tout pendant une période de production plus brève. Mais il n'est pas exact qu'en imputant la valeur de cette richesse additionnelle aux capitaux réels requis pour allonger la durée de production, l'on engendre l'intérêt. Si l'on tenait cela pour vrai, ce serait retomber dans les plus lourdes erreurs de la théorie productiviste, irréfutablement démontrées par Böhm-Bawerk. La contribution de facteurs complémentaires de production au résultat du processus est la raison pour laquelle on paie ces facteurs, cette contribution est pleinement prise en compte dans la formation de ces prix. Il ne reste rien qui ne soit comptabilisé et rien qui puisse expliquer l'intérêt.

Il a été soutenu que dans la construction imaginaire d'une économie tournant en rythme uniforme, il n'apparaîtrait aucun intérêt[1]. Mais l'on peut démontrer que cette assertion est incompatible avec les hypothèses de base de la construction en question.

Commençons par distinguer entre deux espèces d'épargne : la simple économie et l'épargne de capital. La simple économie consiste à entasser des biens de consommation pour les consommer plus tard. L'épargne capitaliste consiste à mettre en réserve des biens qui serviront à améliorer les processus de production. Le but de l'économie simple est la consommation ultérieure, c'est simplement différer la consommation. Tôt ou tard les biens stockés seront consommés et il ne restera rien. Le but de l'épargne capitaliste est d'abord une amélioration de la productivité de l'effort ; elle consiste à emmagasiner des capitaux matériels qui seront employés plus tard dans la production, et non pas de simples réserves de consommation future. L'avantage tiré de l'économie simple est que l'on pourra plus tard consommer la réserve que l'on n'a pas consommée mais réservée pour l'avenir. L'avantage tiré de l'épargne capitaliste est l'accroissement de la quantité de biens produits, ou la production de biens qui n'auraient pu être fabriqués du tout sans son aide. En construisant l'image d'une économie en circuit constant (statique), les économistes ne tiennent pas compte de l'accumulation de capital : les capitaux matériels sont une quantité donnée et stable puisque, par hypothèse, il n'y a aucun changement dans les données. Il n'y a ni accumulation de capital neuf par l'épargne, ni consommation du capital existant par un excès de la consommation sur le revenu, c'est-à-dire sur la production courante moins les fonds requis pour maintenir le capital à son niveau. Il nous reste maintenant à montrer que ces situations supposées sont incompatibles avec l'inexistence de l'intérêt.

[1] Voir J. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, traduction de R. Opie, Cambridge, 1934, pp. 34 à 46 et 54.

Il est inutile de s'attarder, dans ce raisonnement, sur l'économie simple. L'objectif en ce cas est de pourvoir à un futur dans lequel l'économe pourrait se trouver moins bien approvisionné qu'au départ. Cependant, l'une des hypothèses fondamentales qui caractérisent la construction imaginaire d'une économie tournant en rythme uniforme, est que l'avenir ne diffère en rien du présent, que les acteurs sont pleinement conscients de ce fait et agissent en conséquence. Par conséquent, dans le cadre de la construction, il n'y a aucune place pour le phénomène de l'épargne de provisions.

Il n'en va pas de même pour le fruit de l'épargne capitaliste, le stock de capitaux matériels. Dans l'économie à rythme uniforme il n'y a ni épargne ni accumulation de biens de production supplémentaires, ni consommation des capitaux matériels existants. Les deux phénomènes constitueraient des changements dans les données et perturberaient la rotation uniforme supposée du système. Or le volume de l'épargne et de l'accumulation de capital dans le passé — c'est-à-dire dans la période précédant l'établissement du rythme uniforme — étaient ajustés au taux existant de l'intérêt. Si — avec l'établissement des conditions d'une économie tournant en rythme uniforme — les détenteurs de capitaux matériels devaient ne plus recevoir aucun intérêt, les conditions qui assuraient l'affectation des biens existants à la satisfaction des besoins dans les diverses phases de l'avenir se trouveraient bouleversées. L'état des choses modifié requiert une nouvelle affectation. Même dans une économie à rythme uniforme, la différence dans l'évaluation de la satisfaction des besoins selon les différentes périodes à venir ne peut pas disparaître. Même dans le cadre de cette construction imaginaire les gens attacheront à une pomme disponible aujourd'hui plus de valeur qu'à une pomme disponible dans dix ou cent ans. Si le capitaliste ne reçoit plus d'intérêts, la balance se trouve faussée, entre satisfactions proches ou lointaines. Le fait qu'un capitaliste ait maintenu son capital juste à 100 000 $ était conditionné par le fait que 100 000 $ présents équivalaient à 105 000 $ recevables un an plus tard. Les 5 000 $ étaient à ses yeux d'un poids suffisant pour compenser les avantages à retirer d'une consommation immédiate d'une partie de la somme. Si le paiement d'intérêts disparaît, il s'ensuit une consommation de capital.

Telle est la déficience essentielle du système statique tel que le décrit Schumpeter. Il n'est pas suffisant de supposer que le capital équipant le système ait été accumulé dans le passé, qu'il soit actuellement disponible dans la même mesure où il a jadis été accumulé, et que désormais il sera maintenu invariable. Il nous faut aussi assigner dans le cadre du système imaginaire un rôle aux forces capables d'assurer ce maintien. Si l'on élimine le rôle du capitaliste comme receveur d'intérêts, on le remplace par le rôle du capitaliste comme consommateur de son capital. Il n'a plus désormais de motif de s'abstenir d'employer l'équivalent des capitaux matériels pour sa consommation. Dans les conditions supposées pour le système imaginaire d'une situation statique (l'économie en circuit constant) il n'est aucun besoin de les garder en réserve pour les mauvais jours. Mais même si, de façon peu logique, nous admettons qu'une partie soit consacrée à un tel emploi et se trouve ainsi détournée de la consommation courante, il y aura au moins consommation de cette partie de l'épargne qui habituellement est dirigée vers la formation de capital et non vers les provisions consommables[1].

Supposant que l'intérêt originaire n'existe pas, les capitaux matériels ne seraient pas consommés immédiatement, le capital non plus. Au contraire, dans cette situation inconcevable et inimaginable, il n'y aurait pas de consommation du tout, mais

[1] Voir Robbins, « On a certain ambiguity in the Conception of Stationary equilibrium », *The Economic Journal*, XI, 1930, pp. 211 et suiv.

uniquement épargne, accumulation et investissement de capital. Ce n'est pas l'impossible disparition de l'intérêt originaire, c'est l'abolition du paiement d'intérêts aux propriétaires de capital, qui provoquerait la consommation des capitaux. Les capitalistes consommeraient les biens de production et le capital précisément parce que l'intérêt originaire existe et que la satisfaction présente est préférée à la satisfaction différée.

Par conséquent, il est hors de question que l'intérêt puisse être aboli par les institutions, les lois, ou par des procédés de manipulations bancaires. Qui prétend « abolir » l'intérêt devra persuader les gens qu'une pomme dans cent ans vaut autant qu'une pomme maintenant. Ce que les lois et décrets peuvent abolir, c'est simplement le droit pour les capitalistes de percevoir un intérêt. Mais de telles décisions d'autorité entraîneraient la consommation de capital, et rejetteraient bientôt l'humanité vers son état originel de naturelle pauvreté.

3. Le niveau des taux d'intérêt

Dans la simple économie et dans l'épargne de capital par les acteurs économiques pris individuellement, la différence d'évaluation des satisfactions de besoins dans les diverses périodes du futur se manifeste dans le degré auquel ils pourvoient plus largement à des besoins proches qu'à des besoins plus éloignés dans le temps. Dans les conditions d'une économie de marché, et en supposant réunies les hypothèses où s'établirait une économie en circuit constant, l'intérêt originaire est égal au rapport entre un montant déterminé de monnaie disponible aujourd'hui et le montant disponible à une date ultérieure qui lui est considérée comme équivalent.

Le taux de l'intérêt originaire dirige les activités d'investissement des entrepreneurs ; il détermine la durée du temps d'attente et de la période de production, dans toutes les branches d'industrie.

Les gens posent souvent la question que voici : quel est le taux d'intérêt, faible ou élevé, qui stimule plus ou stimule moins l'épargne et l'accumulation de capital ? Cette question n'a pas de sens. Plus faible est la dépréciation des biens futurs, plus bas est aussi le taux de l'intérêt originaire. Les gens n'épargnent pas parce que le taux d'intérêt originaire augmente, et le taux d'intérêt originaire ne baisse pas parce que le volume d'épargne augmente. Les variations du taux d'intérêt originaire et celles du volume de l'épargne sont — toutes choses égales d'ailleurs, notamment les conditions institutionnelles — un seul et même phénomène. La disparition de l'intérêt originaire correspondrait à la disparition de la consommation. L'augmentation illimitée de l'intérêt originaire correspondrait à la disparition de l'épargne et de la provision pour l'avenir.

La quantité disponible de biens de production n'influe ni sur le taux de l'intérêt originaire ni sur le volume accru de l'épargne. Même la plus forte abondance de capital ne produit nécessairement ni une baisse du taux de l'intérêt originaire, ni une baisse de la propension à épargner. L'accroissement de la formation de capital et du quota par tête de capitaux investis, qui est la marque caractéristique des pays économiquement avancés, n'abaisse pas nécessairement le taux de l'intérêt originaire, ni n'affaiblit la propension des individus à augmenter leur épargne. En face de ces problèmes, les gens sont très souvent induits en erreur par le fait qu'ils comparent des taux d'intérêts de marché, tels que le marché des emprunts les détermine. C'est que ces taux bruts expriment en même temps plusieurs choses autres que le niveau du taux de l'intérêt originaire. Ils contiennent, comme on le montrera plus tard, d'autres

éléments dont l'effet explique que les taux bruts soient, en règle générale, plus élevés dans les pays pauvres que dans les pays riches.

L'on soutient d'ordinaire que, les choses étant égales d'ailleurs, plus les individus se trouvent bien fournis pour l'avenir immédiat, plus ils se munissent des moyens de pourvoir à l'avenir lointain. En conséquence, dit-on, le volume de l'épargne et du capital en formation rassemblé dans un système économique dépend de l'arrangement de la population en groupes de revenu différent. Dans une société où il y a égalité approximative quant au niveau des revenus, l'on dit que l'épargne est moindre que dans une société où l'inégalité est plus marquée. Il y a un grain de vérité dans de telles remarques. Toutefois, ces affirmations reposent sur des observations psychologiques et, comme telles, manquent de la validité universelle et du caractère de nécessité inhérents aux formulations de la praxéologie. De plus, dans ces autres choses supposées égales, figurent les évaluations propres aux divers individus, leurs jugements de valeur lorsqu'ils pèsent le pour et le contre d'une consommation immédiate ou d'une consommation différée. Il y a certainement beaucoup d'individus dont le comportement est ainsi décrit correctement, mais il y en a aussi qui agissent tout autrement. Les paysans français, bien que pour la plupart des gens de revenus et de fortune modeste, étaient au XIX[e] siècle largement réputés pour leurs habitudes de parcimonie, alors que les riches membres de l'aristocratie et les héritiers d'immenses fortunes amassées dans le commerce et l'industrie n'étaient pas moins renommés pour leur prodigalité.

Il est donc impossible de formuler aucun théorème praxéologique concernant la relation entre le volume du capital disponible dans une nation entière ou chez les individus personnellement, d'une part, et le montant de l'épargne ou de la consommation de capital, ou le niveau du taux de l'intérêt originaire, d'autre part. L'affectation des ressources limitées à la satisfaction des besoins dans diverses périodes du temps à venir, est déterminée par des jugements de valeur, et indirectement par tous les facteurs qui constituent l'individualité de l'homme qui agit.

4. L'intérêt originaire dans l'économie en changement

Jusqu'à présent, nous avons envisagé le problème de l'intérêt originaire sous certaines hypothèses : que la circulation des biens s'opère en employant de la monnaie neutre ; que l'épargne, la formation de capitaux, et la détermination des taux d'intérêt ne sont pas entravées par des obstacles institutionnels ; et que tout le processus économique se déroule dans le cadre d'une économie en rythme uniforme. Dans le chapitre suivant, nous abandonnerons les deux premières de ces hypothèses. Pour l'instant nous examinerons le problème de l'intérêt originaire dans une économie en changement.

Qui veut pourvoir à la satisfaction de besoins futurs doit les prévoir correctement. S'il se trompe dans son intuition de l'avenir, ses dispositions s'avéreront peu satisfaisantes ou totalement futiles. Il n'existe pas d'épargne abstraite susceptible de pourvoir à toute espèce de besoins, et qui serait neutre à l'égard des changements intervenant dans les circonstances et dans les appréciations. L'intérêt originaire ne peut donc, dans une économie changeante, se présenter dans une forme pure et sans alliage. C'est seulement dans la construction imaginaire d'une économie tournant en rythme constant, que le seul passage du temps engendre l'intérêt originaire ; le temps passant, et du fait de l'avancement du processus de production, de plus en plus de valeur s'agrège, si l'on peut dire, aux facteurs de production complémentaires ; lorsque le processus de fabrication s'achève, le passage du temps a engendré dans le

produit le quota complet d'intérêt originaire. Dans une économie changeante, il se passe aussi pendant la période de production d'autres modifications simultanées des évaluations. Certains biens sont évalués plus haut que précédemment, certains autres plus bas. Ces altérations sont la source d'où découlent les profits et les pertes d'entrepreneur. Seuls ceux d'entre les entrepreneurs qui ont correctement pronostiqué l'état futur du marché sont en position de recueillir, en vendant le produit, un excédent sur le coût de production (y compris l'intérêt originaire net) qui a été dépensé. Un entrepreneur qui a manqué de flair spéculatif en supputant le futur, ne peut, s'il arrive à vendre son produit, le vendre qu'à un prix qui ne couvre pas complètement ses débours plus l'intérêt originaire sur le capital investi.

Comme le profit ou la perte d'entrepreneur, l'intérêt originaire n'est pas un prix, mais une grandeur qu'il faut dégager, par un mode spécial de calcul, du prix des produits dans une opération réussie de production et vente. La différence brute entre le prix auquel une marchandise est vendue, et les coûts encourus dans sa production (non compris l'intérêt sur le capital investi) était appelé profit dans la terminologie des économistes classiques britanniques[1]. La science économique moderne conçoit cette grandeur comme composée d'éléments catallactiquement distincts. L'excédent des recettes brutes sur les dépenses, que les économistes classiques appelaient profit, comprend le prix du travail que l'entrepreneur lui-même engage dans le processus de production, l'intérêt sur le capital investi, et enfin le profit d'entrepreneur proprement dit. Si un tel excédent n'a pas été recueilli du tout dans la vente du produit, l'entrepreneur n'échoue pas seulement à gagner un profit mais il ne reçoit pas non plus la rémunération de son travail à sa valeur marchande, ni l'intérêt du capital investi.

La décomposition du profit brut (au sens classique du terme) en salaire managérial, intérêt et profit d'entrepreneur, n'est pas seulement une combinaison de théorie économique. Elle s'est développée avec une perfection croissante dans la pratique des affaires en matière de comptabilité et de calcul, les façons de faire commerciales évoluant indépendamment des raisonnements des économistes. L'homme d'affaires judicieux et raisonnable n'attache pas d'importance pratique au concept des économistes classiques touchant le profit, concept confus et entaché de préjugé. Sa notion des coûts de production inclut le prix virtuel des services qu'il apporte lui-même, l'intérêt qu'il paie sur le capital emprunté, et l'intérêt que lui-même pourrait gagner, suivant l'état du marché, en prêtant à d'autres le capital qu'il a investi dans l'affaire. C'est seulement dans la mesure où l'excédent des ventes sur les coûts est ainsi calculé, que l'entrepreneur estime avoir fait un profit[2].

Isoler le salaire managérial du complexe des autres éléments inclus dans le profit au sens classique, ne présente pas de difficulté. Il est plus délicat d'isoler le profit d'entrepreneur de l'intérêt originaire. Dans l'économie mouvante l'intérêt stipulé dans les contrats de prêts est toujours une grandeur brute, à partir de laquelle le taux pur de l'intérêt originaire doit être mis en évidence par un procédé particulier de calcul et d'imputation analytique. Il a déjà été montré que tout acte de prêt, même indépendamment des problèmes de changements dans le pouvoir d'achat de l'unité monétaire, comporte un élément de risque d'entrepreneur. Consentir un prêt est

[1] Voir R. Whately, *Elements of Logic*, 9e éd., Londres, 1848, pp. 354 et suiv. ; E. Cannan, *A History of the Theories of Production and Distribution in English Political Economy from 1776 to 1848*, 3e éd., Londres, 1924, pp. 189 et suiv.

[2] Mais bien entendu, la confusion intentionnelle actuelle de tous les concepts économiques conduit à obscurcir cette définition. Ainsi, aux États-Unis, lorsqu'ils parlent de dividendes payés par des sociétés, les gens emploient le mot « profits ».

nécessairement toujours une spéculation d'entrepreneur qui peut parfaitement aboutir à un échec et à la perte de tout ou partie de la somme prêtée. Tout intérêt stipulé et payé dans un emprunt comprend non seulement l'intérêt originaire, mais aussi un profit d'entrepreneur.

Ce fait a longtemps égaré les efforts pour construire une théorie satisfaisante de l'intérêt. C'est seulement la construction imaginaire d'une économie en rythme uniforme qui a permis de distinguer avec précision l'intérêt originaire des profits et pertes d'entrepreneur.

5. Le calcul de l'intérêt

L'intérêt originaire est engendré par des évaluations qui ne cessent de fluctuer et de varier. Il change et fluctue avec elles. L'habitude de calculer l'intérêt à tant par an est simplement un usage commercial et une façon pratique de compter. Cela n'affecte en rien le niveau des taux d'intérêt tels que les détermine le marché.

Les activités des entrepreneurs tendent à l'établissement d'un taux uniforme d'intérêt originaire dans l'ensemble de l'économie de marché. S'il surgit dans l'un des secteurs du marché une marge entre le prix des biens présents et celui des biens futurs, qui s'écarte de la marge prévalant dans les autres secteurs, la tendance à l'égalisation proviendra de l'effort des hommes d'affaires pour entrer dans la branche où cette marge est plus grande, et pour éviter les branches où elle est plus étroite. Le taux final de l'intérêt originaire est le même dans toutes les parties du marché, dans l'économie en circuit constant.

Les évaluations aboutissant à l'apparition de l'intérêt originaire préfèrent la satisfaction dans une période plus proche du futur, à la satisfaction de même nature et intensité dans une période plus éloignée de l'avenir. Rien ne justifierait l'idée que la dépréciation de la satisfaction dans des périodes de plus en plus éloignées progresse de façon continue et régulière. Si nous tenions cela pour exact, il nous faudrait supposer en même temps que la période de provision est infinie. Or, le simple fait que les individus diffèrent dans leur souci de pourvoir aux besoins futurs, et que même l'acteur le plus prévoyant considère comme superflu de s'approvisionner au-delà d'une certaine période, nous interdit de penser que la période de provision soit infinie.

Les usages du marché des emprunts ne doivent pas nous abuser. Il est habituel et d'usage de stipuler un taux uniforme d'intérêt pour la durée entière d'un contrat de prêt[1] et d'appliquer un taux uniforme en calculant les intérêts composés. La formation réelle des taux d'intérêt est indépendante de ces systèmes, ou d'autres systèmes, de calcul des intérêts. Si le taux d'intérêt est inaltérablement fixé par contrat pendant un laps de temps déterminé, les changements intervenant dans le taux de marché de l'intérêt se reflètent dans des changements corrélatifs du prix payé pour le principal, compte tenu du fait que le montant du principal qui doit être versé à l'échéance du prêt est stipulé sans changement possible. Quant au résultat, il n'importe point que l'on calcule avec un taux d'intérêt fixe et des prix variables pour le principal, ou avec des taux d'intérêt variables et un montant fixe du principal, ou avec des modifications des deux grandeurs.

Les conditions d'un contrat de prêt ne sont pas indépendantes de la durée stipulée pour le prêt. Non seulement parce que ceux des composants de l'intérêt brut sur le marché, qui ont fait que ce dernier s'écarte du taux de l'intérêt originaire, sont affectés par les différences dans la durée du prêt ; mais aussi parce que en fonction de facteurs

[1] Il y a aussi, naturellement, des déviations par rapport à cet usage.

qui provoquent des changements dans le taux de l'intérêt originaire, les contrats de prêt sont évalués et appréciés différemment suivant la durée du prêt stipulée.

Chapitre XX — L'intérêt, l'expansion de crédit et le cycle des échanges

1. Les problèmes

En économie de marché, où tous les actes d'échange interpersonnels se passent par l'entremise de la monnaie, la catégorie de l'intérêt originaire se manifeste primordialement dans l'intérêt sur les prêts en monnaie.

L'on a déjà montré que dans la construction imaginaire de l'économie en circuit constant, le taux de l'intérêt originaire est uniforme. Dans le système entier, prévaut le même et unique taux d'intérêt. Le taux d'intérêt sur les prêts coïncide avec le taux de l'intérêt originaire, tel que l'exprime la relation entre les prix de biens présents et de biens futurs. Nous pouvons appeler ce taux le taux d'intérêt neutre.

L'économie tournant en rythme uniforme suppose la neutralité de la monnaie. Comme la monnaie ne peut jamais être neutre, cela soulève des problèmes particuliers.

Si la relation monétaire — c'est-à-dire le rapport entre la demande et l'offre de monnaie pour encaisses liquides — se trouve changer, tous les prix de biens et de services sont affectés. Ces modifications, toutefois, n'affectent pas les prix des divers biens et services au même moment, ni dans la même proportion. Les modifications qui en découlent quant à la richesse et aux revenus des divers individus peuvent aussi altérer les données déterminant le niveau de l'intérêt originaire. La position finale du taux d'intérêt originaire à laquelle tend le système après que sont intervenues les modifications de relation monétaire, n'est plus désormais cet état final auquel il avait tendu antérieurement. Ainsi, la force motrice de la monnaie a le pouvoir d'entraîner des changements durables dans le taux final de l'intérêt originaire et de l'intérêt neutre.

Ensuite, il y a un second problème, encore plus important ; l'on peut, il est vrai, le considérer aussi comme un autre aspect du même problème. Des changements dans la relation monétaire peuvent, dans certaines circonstances, affecter d'abord le marché des prêts ; la demande et l'offre de prêts sur ce marché influent sur le taux de marché de l'intérêt sur les prêts, que nous pouvons appeler le taux brut, ou de marché, de l'intérêt. De telles modifications dans le taux brut monétaire peuvent-elles avoir pour conséquence que le taux net d'intérêt qui s'y trouve inclus s'écarte durablement du niveau qui correspond au taux de l'intérêt originaire, c'est-à-dire de la différence entre l'évaluation des biens présents et à venir ? Des événements sur le marché des prêts peuvent-ils éliminer partiellement ou totalement l'intérêt originaire ? Aucun économiste n'hésitera à répondre à ces questions par la négative. Mais alors un autre problème apparaît : comment l'interaction des facteurs du marché réajuste-t-elle le taux monétaire brut au niveau conditionné par le taux de l'intérêt originaire ?

Ce sont là de gros problèmes. Ce sont ces problèmes-là que les économistes ont essayé de résoudre en discutant des activités bancaires, des moyens fiduciaires et du crédit commercial, de l'expansion du crédit, de la gratuité ou non-gratuité du crédit, des mouvements cycliques de l'activité, et tous les autres problèmes de l'échange indirect.

2. La composante entrepreneuriale dans le taux d'intérêt brut du marché

Les taux d'intérêt du marché sur les prêts ne sont pas des taux d'intérêt pur. Parmi les composantes qui participent à leur formation, il y a aussi des éléments qui

ne sont pas de l'intérêt. Le prêteur de monnaie est toujours un entrepreneur. Toute prestation de crédit est une prise de risque d'entrepreneur, dont le succès ou l'échec sont incertains. Le prêteur est toujours confronté à la possibilité de perdre une partie ou la totalité du principal prêté. Son évaluation de ce danger détermine sa conduite dans la négociation avec le candidat emprunteur-débiteur quant aux conditions du contrat.

Il ne peut jamais y avoir de sécurité parfaite en matière de prêts d'argent, ni d'autres catégories de transactions de crédit ou de paiement différé. Les débiteurs, leurs garants et porte-forts peuvent devenir insolvables ; les gages ou hypothèques peuvent perdre toute valeur. Le créditeur est toujours un associé virtuel du débiteur, ou le propriétaire virtuel de la valeur engagée ou hypothéquée. Il peut se trouver affecté par les modifications du marché les concernant. Il a lié son sort à celui du débiteur, ou aux changements de prix de son gage. Le capital comme tel ne rapporte pas d'intérêt ; il doit être bien employé et investi, non seulement pour porter de l'intérêt mais aussi pour ne pas disparaître, à la limite entièrement. Le dicton *pecunia pecuniam parere non potest* (l'argent ne peut accoucher d'argent) a en ce sens sa pleine signification, laquelle est bien entendu très différente de celle que lui attachaient les anciens et les philosophes du Moyen Âge. L'intérêt brut ne peut être recueilli que par les créanciers qui ont bien réussi leur prêt. S'ils recueillent effectivement un intérêt net, ce dernier est inclus dans une recette qui contient davantage que de l'intérêt net. L'intérêt net est une grandeur que seule la pensée analytique peut dégager de la recette brute du créditeur.

La composante entrepreneuriale comprise dans la recette brute du créditeur est déterminée par tous les facteurs qui jouent dans n'importe quelle opération d'entrepreneur. Elle est en outre codéterminée par le cadre légal et institutionnel. Les contrats qui placent le débiteur ou le gage comme un tampon entre le créditeur et les conséquences désastreuses d'un investissement malavisé du capital prêté sont conditionnés par les lois et institutions. Le prêteur est moins exposé que le débiteur aux pertes et à la faillite dans la mesure seulement où ce cadre légal et institutionnel lui donne la possibilité de faire sanctionner ses créances à l'encontre de débiteurs récalcitrants. Il n'est pas besoin toutefois pour la science économique de pénétrer dans l'analyse des aspects juridiques concernant les obligations, billets ou bons, actions préférentielles, hypothèques et autres sortes de transactions de crédit.

La composante entrepreneuriale est présente dans toutes les sortes de prêts. L'usage distingue entre les prêts personnels ou de consommation d'une part, et les prêts d'affaires ou de production d'autre part. La marque caractéristique de la première catégorie est qu'elle donne à l'emprunteur la possibilité de consommer ce qu'il compte encaisser par la suite. En acquérant une créance sur une partie de ces recettes futures, le prêteur devient virtuellement entrepreneur, tout comme il le devient en acquérant une créance sur une partie des recettes d'une affaire industrielle ou commerciale. L'élément de risque particulier au résultat de son prêt, c'est l'incertitude quant à ces recettes futures.

Il est en outre habituel de distinguer entre les prêts privés et les prêts publics, c'est-à-dire les prêts au gouvernement et instances subalternes du gouvernement. Le risque particulier à de tels prêts réside dans la survie du pouvoir temporel. Les empires peuvent s'écrouler, les gouvernements peuvent être renversés par des révolutionnaires qui n'ont pas l'intention d'endosser la responsabilité des dettes contractées par leurs prédécesseurs. Qu'il y ait, par ailleurs, quelque chose de fondamentalement malsain

dans toutes les variantes de dettes gouvernementales à long terme, on l'a déjà souligné[1].

Sur toutes les espèces de promesses de paiement à terme, est suspendu comme l'épée de Damoclès le danger des interventions gouvernementales. L'opinion publique a toujours eu un préjugé défavorable envers les créanciers. Elle identifie créancier et riche oisif, tandis que les débiteurs seraient des pauvres industrieux. Elle déteste les premiers comme des exploiteurs impitoyables et s'apitoie sur les seconds comme d'innocentes victimes de l'oppression. Elle considère les mesures politiques visant à amputer les créances des prêteurs, comme des actions extrêmement bénéfiques pour l'immense majorité, aux dépens d'une petite minorité d'usuriers sans entrailles. Elle n'a pas compris du tout que toutes les innovations capitalistes du XIX[e] siècle ont complètement changé la composition des deux classes, créanciers et débiteurs. Aux jours de l'Athénien Solon, des anciennes lois agraires de Rome et du Moyen Age, les prêteurs étaient en général les gens riches, et les emprunteurs les pauvres. Mais en cet âge de bons et d'obligations, de banques hypothécaires et de banques d'épargne, de polices d'assurances sur la vie, et d'institutions de Sécurité sociale, les multitudes de gens à revenus modérés sont plutôt autant de créanciers. D'autre part, les riches, en tant que possesseurs d'actions ordinaires, d'usines, de fermes et de domaines immobiliers, sont plus souvent emprunteurs que prêteurs. En réclamant l'expropriation des créanciers, les masses s'attaquent sans le savoir à leurs propres intérêts.

L'opinion publique telle, les perspectives défavorables pesant sur le créancier, d'être lésés par des mesures hostiles aux créanciers, ne sont pas équilibrées par la perspective favorable d'être avantagés par des mesures hostiles aux débiteurs. Ce déséquilibre provoquerait une tendance unilatérale à l'augmentation de la composante entrepreneuriale comprise dans l'intérêt brut, si le danger politique était limité au marché des emprunts, et n'affectait pas aujourd'hui de la même façon toutes les formes de propriété privée des moyens de production. Les choses étant ce qu'elles sont aujourd'hui, aucune sorte d'investissement n'est à l'abri des dangers politiques de mesures anticapitalistes. Un capitaliste ne peut réduire la vulnérabilité de sa richesse en préférant investir directement dans des entreprises, plutôt que de prêter son capital dans le circuit des affaires ou au gouvernement.

Les risques politiques impliqués dans le prêt d'argent n'affectent pas le niveau de l'intérêt originaire ; ils affectent la composante entrepreneuriale comprise dans le taux brut du marché. Dans le cas extrême — celui d'une situation où l'annulation imminente de tous les contrats concernant des paiements différés est attendue de tous — ce risque politique ferait croître hors de toute mesure la composante entrepreneuriale[2].

3. La prime de prix comme composante du taux brut d'intérêt sur le marché

La monnaie est neutre si les changements induits par encaisses dans le pouvoir d'achat de l'unité monétaire affectent en même temps et dans la même mesure les prix de tous les biens et services. Avec une monnaie neutre, un taux d'intérêt neutre serait concevable, pourvu qu'il n'y ait pas de paiements différés. S'il y a des paiements

[1] Voir ci-dessus, pp. 239 à 241.

[2] La différence entre ce cas (cas b) et le cas où l'on s'attend à la fin du monde, envisagé pp. 552 et 553 (cas a) est celle-ci : dans le cas a l'intérêt originaire augmente hors de toute mesure parce que les biens futurs perdent toute valeur ; dans le cas b, l'intérêt originaire ne change pas, tandis que la composante entrepreneuriale augmente hors de toute mesure.

différés, et si nous mettons de côté la position entrepreneuriale du prêteur ainsi que sa conséquence — la composante entrepreneuriale dans le taux d'intérêt brut — nous devons en outre admettre que des modifications futures du pouvoir d'achat de la monnaie sont une éventualité prise en considération dans les termes du contrat. Il faut périodiquement multiplier le principal par l'indice des prix, et ainsi le faire augmenter ou diminuer corrélativement aux modifications qui ont pu survenir dans le pouvoir d'achat. Moyennant l'ajustement du principal, le montant sur lequel l'on doit calculer le taux d'intérêt change aussi. Ainsi, ce taux d'intérêt est neutre.

Avec la monnaie neutre, la neutralisation du taux d'intérêt pourrait aussi être atteinte par une autre stipulation, pourvu que les parties soient en mesure de prévoir correctement les futurs changements de pouvoir d'achat. Elles pourraient convenir d'un taux brut d'intérêt contenant une provision pour de tels changements, un pourcentage à ajouter, ou à soustraire, aux taux d'intérêt originaire. Nous pouvons appeler cette provision la prime de prix — positive ou négative. Dans le cas d'une déflation rapide, la prime de prix négative pourrait non seulement avaler complètement le taux d'intérêt originaire, mais même transformer le taux brut en une quantité négative, un montant à inscrire au passif du créancier. Si la prime de prix est correctement calculée, ni la position du créancier ni celle du débiteur ne sont affectées par les changements intervenant dans le pouvoir d'achat. Le taux d'intérêt est neutre.

Toutefois, ces supputations sont simplement imaginaires ; elles ne peuvent même pas être pensées à titre d'hypothèses sans impliquer des contradictions. Dans l'économie mouvante, le taux d'intérêt ne peut jamais être neutre. Dans l'économie en mouvement, il n'y a point de taux uniforme d'intérêt originaire ; il n'y a qu'une tendance poussant à l'établissement d'une telle uniformité. Avant que ne soit atteint l'état final de l'intérêt originaire, de nouvelles modifications apparaissent dans les données, qui font repartir le mouvement des taux d'intérêt vers un nouvel état final. Là où tout est incessamment mobile, aucun taux neutre de l'intérêt ne peut être établi.

Dans le monde des réalités, tous les prix fluctuent, et les hommes qui agissent sont forcés de prendre en pleine considération ces changements. Les entrepreneurs ne s'engagent dans des opérations et les capitalistes ne changent leurs investissements que parce qu'ils prévoient de tels changements et s'efforcent d'en tirer avantage. L'économie de marché est essentiellement caractérisée en tant que système social par l'incessante poussée du besoin d'améliorations. Les individus les plus portés à prévoir et à entreprendre sont amenés à réaliser constamment des profits en réajustant sans se lasser la combinaison des activités de production de façon à répondre le mieux possible aux besoins des consommateurs ; à la fois les besoins dont les consommateurs ont déjà conscience, et les besoins latents qu'ils n'ont pas encore pensé à satisfaire. Ces opérations de découverte et de risque de la part des promoteurs révolutionnent à nouveau chaque jour la structure des prix et par là, également le niveau du taux brut d'intérêt sur le marché.

Celui qui prévoit une hausse de certains prix se présente sur le marché du crédit pour emprunter, et il est disposé à payer un taux brut d'intérêt plus élevé que s'il prévoyait une hausse moindre, ou pas de hausse du tout. D'autre part le prêteur, si lui-même prévoit une hausse des prix, ne consent à prêter que moyennant un taux brut plus élevé que si l'état du marché ne laissait prévoir qu'une hausse moindre ou nulle. L'emprunteur n'est pas découragé par un taux accru, si son projet semble présenter de bonnes chances qu'il puisse faire face à des coûts plus élevés. Le prêteur s'abstiendrait de prêter et entrerait lui-même sur le marché comme entrepreneur, acheteur de biens et de services, si le taux brut de l'intérêt ne compensait pas les profits qu'il peut recueillir de la sorte. La perspective de prix en hausse a donc tendance à

faire monter le taux brut de l'intérêt, tandis que la perspective d'une baisse le fait descendre. Si les modifications attendues dans la structure des prix ne concernent qu'un groupe restreint de biens et services, et ont pour contrepartie attendue un changement en sens inverse des prix d'autres biens, comme c'est le cas lorsqu'il n'y a pas de variation dans la relation monétaire, les deux tendances opposées se font, en gros, équilibre. Mais si la relation monétaire est sensiblement altérée et qu'une hausse ou une baisse générale des prix des biens et services est probable, l'une des tendances l'emporte et persiste. Une prime de prix, positive ou négative, apparaît dans toutes les transactions concernant des paiements différés[1].

Le rôle de la prime de prix, dans l'économie en mouvement, est différent de celui que nous lui avons attribué dans le schéma hypothétique et irréalisable développé ci-dessus. Elle ne peut jamais éliminer entièrement — même dans la mesure où seules sont envisagées des opérations de crédit — les conséquences des changements dans la relation monétaire ; elle ne peut jamais rendre neutres les taux d'intérêt. Elle ne peut rien changer au fait que la monnaie est par essence pourvue d'une force motrice propre. Même si tous les acteurs avaient complètement et correctement connaissance des données quantitatives sur les changements de la masse monétaire (au sens large) dans le système économique entier, s'ils savaient les dates auxquelles ces changements doivent intervenir et quels individus seront les premiers affectés par ces changements, ils ne seraient pas capables de savoir d'avance si, et dans quelle mesure, la demande de monnaie pour encaisse changerait, ni selon quel échelonnement dans le temps et selon quelles proportions, changeraient les prix des diverses marchandises. La prime de prix ne pourrait faire contrepoids aux conséquences des variations de la relation monétaire sur le volume substantiel et l'importance économique des contrats de crédit, que si l'apparition de cette prime de prix précédait les changements de prix engendrés par la variation de la relation monétaire. Tel aurait été le résultat d'un raisonnement en vertu duquel les acteurs chercheraient à calculer à l'avance la date et l'ampleur de tels changements de prix en ce qui concerne toutes les marchandises et tous les services qui comptent directement et indirectement pour leur propre degré de satisfaction. Mais de tels calculs ne peuvent être faits, car leur exécution exigerait une connaissance parfaite des situations et évaluations dans l'avenir.

L'apparition de la prime de prix n'est pas le produit d'une opération arithmétique qui pourrait fournir une connaissance sur laquelle on puisse s'appuyer, et éliminer l'incertitude concernant l'avenir. C'est le résultat des jugements intuitifs des promoteurs quant à l'avenir, et des calculs qu'ils basent sur ces pronostics. La prime de prix se forme pas à pas, lorsque d'abord quelques-uns puis de plus en plus d'acteurs s'aperçoivent que le marché est confronté à des changements induits par encaisse dans la relation monétaire et, par conséquent, à une orientation déterminée. Lorsque enfin les gens commencent à acheter ou vendre pour tirer parti de cette orientation, la prime de prix arrive à l'existence.

Il est nécessaire de comprendre que la prime de prix est engendrée par des spéculations anticipant les changements de la relation monétaire. Ce qui les provoque, dans le cas où les gens prévoient qu'un mouvement inflationniste amorcé va se poursuivre, est déjà le premier signe du phénomène qui ensuite, lorsqu'il se généralise, est appelé « fuite vers les valeurs réelles » et produit finalement la hausse explosive et l'effondrement du système monétaire concerné. Comme dans tous les cas où il s'agit de pronostiquer des évolutions futures, il est possible que les spéculateurs se trompent,

[1] Voir Irving Fisher, *The Rate of Interest*, New York, 1907, pp. 77 et suiv.

que le mouvement inflationnaire ou déflationnaire soit arrêté ou se ralentisse et que les prix s'arrêtent à un niveau imprévu.

La propension accrue à acheter ou à vendre, qui engendre la prime de prix, affecte généralement les prêts à court terme plus tôt et dans une plus large mesure que les prêts à long terme. Lorsqu'il en est bien ainsi, la prime de prix affecte d'abord le marché des prêts à court terme, et ensuite seulement, du fait de l'interconnexion de toutes les parties du marché, également celui des prêts à long terme. Néanmoins, il y a des cas où une prime de prix sur les prêts à long terme apparaît indépendamment de ce qui se passe sur les prêts à court terme. C'était le cas spécialement dans les prêts internationaux, à l'époque où il y avait encore pour le capital un marché international vivant. Il arrivait de temps en temps que les prêteurs aient confiance dans l'évolution à brève échéance d'une monnaie étrangère ; dans les prêts à court terme stipulés en cette monnaie, il n'y avait pas, ou à peine, de prime de prix. Mais l'appréciation des aspects à longue échéance de la monnaie en question était moins favorable, et en conséquence les contrats à long terme faisaient intervenir une prime de prix considérable. Le résultat était que les prêts à long terme conclus dans cette monnaie ne pouvaient être émis qu'à un taux plus élevé que les emprunts du même débiteur stipulés en or ou dans une monnaie étrangère.

Nous avons indiqué une raison pour laquelle la prime de prix peut tout au plus amortir pratiquement, mais jamais éliminer complètement, les répercussions des variations induites par encaisse dans la relation monétaire, sur le contenu des transactions de crédit. (Une seconde raison sera examinée dans la section suivante.) La prime de prix est toujours en retard sur les modifications du pouvoir d'achat, parce que ce qui la détermine n'est pas le changement dans la masse monétaire (au sens large), mais les effets — nécessairement postérieurs — de ce changement sur la structure des prix. C'est seulement dans le stade ultime d'une inflation continue que les choses changent. La panique de la catastrophe monétaire, la hausse explosive, n'est pas seulement caractérisée par la tendance des prix à monter au-delà de toute limite, mais aussi par une hausse illimitée de la prime de prix positive. Aucun taux d'intérêt, si élevé qu'il soit, ne semble à un prêteur éventuel assez grand pour compenser les pertes probables que causera la chute accélérée du pouvoir d'achat de l'unité monétaire. Il s'abstient de prêter et préfère s'acheter des « valeurs réelles ». Le marché des emprunts s'arrête complètement.

4. Le marché des prêts

Les taux bruts d'intérêt qui se forment sur le marché des prêts ne sont pas uniformes. La composante entrepreneuriale qui y est toujours incluse varie suivant les caractères particuliers de la transaction considérée. C'est l'un des plus sérieux défauts de toutes les études historiques et statistiques consacrées au mouvement des taux d'intérêt, que de négliger ce facteur. Il ne sert à rien d'arranger en séries chronologiques les chiffres concernant les taux d'intérêt de l'open market, ou les taux d'escompte des banques centrales. Les diverses données qui servent à construire de telles séries n'ont pas de commune mesure entre elles. Le taux de réescompte d'une banque centrale ne signifie pas la même chose à des périodes différentes. Les conditions institutionnelles régissant les activités des banques centrales de nations diverses, leurs banques privées, et leurs marchés organisés des prêts sont si différentes, qu'il est entièrement décevant de comparer des taux nominaux d'intérêt sans tenir le plus grand compte de ces diversités. Nous savons a priori que, les choses étant égales d'ailleurs, les prêteurs cherchent à donner la préférence à des taux élevés plutôt que

bas, et que les débiteurs préfèrent des taux bas à des taux élevés. Mais ces autres choses ne sont jamais égales d'ailleurs. Il règne sur le marché des prêts une tendance à l'égalisation des taux bruts d'intérêt pour les prêts dans lesquels l'importance de la composante entrepreneuriale, et la prime de prix, sont égales. Cette connaissance est un outil mental pour interpréter les faits concernant l'histoire des taux d'intérêt. Sans l'aide de ce savoir, les amples matériaux historiques et statistiques disponibles ne seraient qu'une accumulation de chiffres sans signification. En dressant des tables chronologiques des prix de certaines marchandises de première nécessité, l'empirisme a du moins l'apparente justification d'examiner des prix qui se rapportent au même objet matériel. C'est une excuse bâtarde à vrai dire, car les prix ne se rapportent pas aux propriétés physiques permanentes des choses, mais aux valeurs mouvantes que les hommes leur attachent dans leur agir. Mais quand on étudie les taux d'intérêt, même cette excuse boiteuse ne peut être invoquée. Les taux d'intérêt brut, tels qu'ils apparaissent en réalité, n'ont rien en commun en dehors des caractères que discerne en eux la théorie catallactique. Ce sont des phénomènes complexes et ils ne peuvent être utilisés pour construire une théorie de l'intérêt empirique ou *a posteriori*. Ils ne peuvent ni confirmer ni infirmer ce que la science économique exprime sur ces problèmes. Ils constituent, s'ils sont soigneusement analysés avec tout l'appareil de connaissance fourni par l'économie, des documents de valeur pour l'histoire économique ; ils sont totalement inutiles pour la théorie économique.

On a l'habitude de distinguer le marché des prêts à court terme (ou marché de l'argent) du marché des prêts à long terme (marché des capitaux). Une analyse plus poussée doit même aller plus avant dans la classification des prêts selon leur durée. De plus, il y a des différences relatives aux caractéristiques juridiques que les termes du contrat assignent à la créance du prêteur. Bref, le marché des prêts n'est pas homogène. Mais les différences les plus saillantes proviennent de la composante entrepreneuriale incluse dans les taux bruts d'intérêt. C'est à cela que se réfèrent les gens lorsqu'ils disent que le crédit est basé sur la confiance ou la crédibilité.

La connexité entre tous les compartiments du marché des prêts et entre les taux bruts d'intérêt qui s'y forment, est procurée par la tendance inhérente des taux nets d'intérêt compris dans ces taux bruts, vers l'état final de l'intérêt originaire. En raison de cette tendance, la théorie catallactique est libre de traiter du taux d'intérêt du marché comme si c'était un phénomène homogène, et de faire abstraction de la composante entrepreneuriale qui est nécessairement incluse dans le taux brut ainsi que de la prime de prix qui y est incluse occasionnellement.

Les prix de toutes les marchandises et de tous les services tendent à tout moment vers un état final. Si cet état final était jamais atteint, il montrerait, dans le rapport entre les prix des biens présents et des biens à venir, l'état final de l'intérêt originaire. Mais l'économie en mouvement n'atteint jamais cet état final imaginaire. De nouvelles données apparaissent sans arrêt et détournent la tendance des prix de leur terme antérieur, vers un état final différent auquel peut correspondre un taux différent de l'intérêt originaire. Il n'y a pas davantage de permanence dans le taux d'intérêt originaire que dans les prix et taux de salaires.

Les personnes dont l'effort de prévision vise à ajuster l'emploi des facteurs de production aux changements intervenant dans les données — c'est-à-dire les entrepreneurs et promoteurs — fondent leurs calculs sur les prix, les taux de salaire et les taux d'intérêt tels que les forme le marché. Ils découvrent des écarts entre les prix présents des facteurs complémentaires de production et les prix prévus des produits, moins le taux d'intérêt du marché ; et ils s'efforcent d'en tirer parti. Le rôle que le taux d'intérêt joue dans ces délibérations de l'homme d'affaires qui dresse son plan, est

évident. Il lui montre dans quelle mesure il peut soustraire les facteurs de production aux emplois où ils satisfont des besoins proches, pour les consacrer à satisfaire des besoins plus éloignés dans le temps. Il lui indique quelle est la période de production qui, dans chaque cas, correspond à la différence que le public fait entre la valeur des biens présents et des biens futurs. Il lui fait abandonner les projets dont l'exécution ne serait pas compatible avec le volume limité des capitaux matériels fournis par l'épargne du public.

C'est en agissant sur cette fonction primordiale du taux d'intérêt, que la force motrice de la monnaie peut se manifester d'une façon particulière. Les variations induites par encaisse dans la relation monétaire peuvent, dans certaines circonstances, affecter le marché des prêts avant d'affecter les prix des biens et du travail. L'augmentation ou la diminution de la masse de monnaie (au sens large) peut augmenter ou diminuer l'offre de monnaie sur le marché des prêts et, par là, abaisser ou relever le taux brut de l'intérêt sur le marché, bien qu'il n'y ait eu aucune modification de l'intérêt originaire entre-temps. Si cela se produit, le taux du marché s'écarte du niveau qu'impliqueraient l'état de l'intérêt originaire et la réserve des capitaux matériels disponibles pour la production. Alors, le taux d'intérêt du marché cesse de remplir sa fonction dans l'orientation des décisions des entrepreneurs. Il rend caducs les calculs de l'entrepreneur et détourne son action des voies où il aurait fourni la satisfaction optima aux besoins les plus urgents des consommateurs.

Il y a encore un second fait important à comprendre. Si, les choses étant égales par ailleurs, la masse monétaire (au sens large) augmente ou diminue, déclenchant ainsi une tendance générale des prix vers la hausse ou la baisse, il faudrait qu'une prime de prix positive ou négative apparaisse et relève ou abaisse le taux brut d'intérêt sur le marché. Mais si de telles variations de la relation monétaire affectent d'abord le marché des prêts, elles provoquent exactement des modifications inverses dans la configuration des taux bruts d'intérêt sur le marché. Alors qu'une prime de prix positive ou négative serait requise pour adapter les taux d'intérêt du marché aux changements dans la relation monétaire, les taux bruts d'intérêt sont en fait poussés vers le bas ou vers le haut. Telle est la seconde raison pour laquelle l'impact de la prime de prix ne peut entièrement éliminer les répercussions des variations induites par encaisses de la relation monétaire, sur le contenu des contrats concernant des paiements différés. Son action commence trop tard, elle ne suit que de loin les changements du pouvoir d'achat, ainsi que nous l'avons montré ci-dessus. Maintenant nous voyons que dans certaines circonstances les forces qui poussent dans le sens opposé se manifestent plus tôt sur le marché qu'une prime de prix adéquate.

5. Effets des variations de la relation monétaire sur l'intérêt originaire

Comme tout changement dans les données du marché, les changements dans la relation monétaire peuvent parfois influer sur le taux de l'intérêt originaire. Selon les adeptes de la vision inflationniste de l'histoire, en gros l'inflation tend à augmenter les gains des entrepreneurs. Ils raisonnent de la façon suivante : les prix des marchandises montent plus tôt et plus vite que les taux de salaires. D'une part, les titulaires de salaires ou appointements — classes qui dépensent la plus grande partie de leur revenu pour la consommation et épargnent peu — sont affectés défavorablement et doivent restreindre en conséquence leur dépense. D'autre part, les couches possédantes de la population, dont la propension à épargner une partie importante de leur revenu est beaucoup plus forte, sont favorisées ; elles n'augmentent pas leur consommation en proportion, mais augmentent aussi leur épargne. Ainsi

dans la communauté entière apparaît une tendance à une intensification de la formation de capital. Des investissements accrus sont le corollaire de la restriction de consommation imposée à cette partie de la population qui consomme la plus grande part du produit annuel du système économique. Cette épargne forcée abaisse le taux de l'intérêt originaire. Elle accélère le rythme du progrès économique et l'amélioration des méthodes technologiques.

Il est vrai qu'une telle épargne forcée peut avoir son origine dans un mouvement inflationnaire et, parfois, elle a eu cette origine dans le passé. En examinant les effets des variations dans la relation monétaire sur le niveau des taux d'intérêt, il ne faut pas négliger le fait que de tels changements peuvent, dans certaines circonstances, effectivement altérer le taux de l'intérêt originaire. Mais d'autres faits doivent aussi être pris en considération également.

Tout d'abord, il faut noter que l'épargne forcée peut résulter de l'inflation, mais n'en résulte pas nécessairement. II dépend des données particulières à chaque situation d'inflation, que la hausse des taux de salaire prenne ou non du retard sur la hausse des prix des marchandises. Une tendance à la baisse des salaires réels n'est pas une conséquence inévitable du déclin de pouvoir d'achat de l'unité monétaire. Il peut se produire que les taux de salaires nominaux montent davantage, ou plus tôt que les prix des marchandises[1].

De plus, il est nécessaire de rappeler que la plus grande propension des classes aisées à épargner et rassembler du capital est un fait psychologique et non pas praxéologique. Il peut se faire que ces gens à qui le mouvement inflationnaire procure des entrées supplémentaires n'épargnent ni n'investissent leur aubaine, mais l'emploient pour augmenter leur consommation. Il est impossible de prédire avec la précision apodictique propre à tous les théorèmes économiques de quelle façon agiront les bénéficiaires de l'inflation. L'Histoire peut nous apprendre ce qui est arrivé dans le passé ; elle ne peut affirmer que cela doit se reproduire dans l'avenir.

Ce serait une grave erreur que de négliger le fait que l'inflation engendre aussi des forces qui tendent à faire consommer le capital. L'une de ses conséquences est qu'elle fausse les calculs économiques et la comptabilité. Elle produit le phénomène des profits illusoires ou apparents. Si les quotas d'amortissement annuels sont fixés de telle sorte qu'ils ne répondent pas au fait que le remplacement des équipements usés entraînera des frais plus élevés que le montant qui a été payé pour leur achat dans le passé, ils sont visiblement insuffisants. Si en vendant les stocks et les produits, la pleine différence entre le prix déboursé pour leur acquisition et le prix retiré de la vente est portée dans les livres comme un surplus, l'erreur est la même. Si la hausse des prix des stocks et des immeubles est considérée comme un gain, l'illusion n'est pas moins manifeste. Ce qui fait que les gens croient que l'inflation amène une prospérité générale, ce sont précisément ces gains illusoires. Ils trouvent qu'ils ont de la chance, et dépensent facilement pour profiter de la vie. Ils embellissent leur demeure, fréquentent les spectacles, construisent de grandes maisons. En dépensant des gains apparents, soldes fantaisistes d'une comptabilité trompeuse, ils consomment en réalité leur capital. Peu importe quels sont ces dépensiers ; ce peuvent être des hommes d'affaires ou des boursicoteurs ; des salariés dont les demandes d'augmentations sont accordées par des employeurs bons garçons, qui pensent être en train de s'enrichir de jour en jour. Ce peuvent être des gens soutenus par des fonds publics qui, d'ordinaire, absorbent une grande part des gains apparents.

[1] Nous étudions ici ce qui se passe dans les conditions d'un marché du travail non entravé. Sur les arguments avancés par Lord Keynes, voir ci-dessous, pp. 616 et 628 à 629.

Finalement, avec les progrès de l'inflation des gens de plus en plus nombreux deviennent conscients de la baisse du pouvoir d'achat. Pour ceux qui ne sont pas personnellement engagés dans les affaires et qui ne sont pas familiers avec ce qui se passe sur le marché des titres, le principal véhicule de l'épargne est l'accumulation dans les comptes d'épargne, l'acquisition de rentes et l'assurance sur la vie. Toutes ces formes d'épargne sont lésées par l'inflation. L'épargne est ainsi découragée et la vie à grandes guides semble recommandable. La réaction ultime du public, la « fuite vers les valeurs réelles » est un essai désespéré pour sauver quelques épaves dans un effondrement ruineux. Du point de vue de la conservation du capital, ce n'est pas un remède, mais simplement une pauvre mesure de détresse. Elle ne peut sauver, au mieux, qu'une fraction de l'avoir de l'épargnant.

La principale thèse des champions de l'inflationnisme et de l'expansionnisme est donc plutôt faible. L'on peut admettre que dans le passé l'inflation a parfois, mais pas toujours, entraîné une épargne forcée et une augmentation du capital disponible. Mais cela ne signifie pas qu'elle doive produire encore les mêmes effets à l'avenir. Au contraire, il faut bien voir que dans les conditions modernes, les forces qui poussent le capital à être consommé sont, dans un climat d'inflation, vraisemblablement plus fortes que celles qui poussent à son accumulation. À tout le moins, l'effet final de tels changements sur l'épargne, le capital, et le taux de l'intérêt originaire dépend des données particulières à chaque situation.

Cela vaut, en transposant ce qui doit l'être, à l'égard des conséquences analogues et des effets d'un mouvement déflationniste ou restrictionniste.

6. Le taux brut d'intérêt du marché en tant qu'il est affecté par l'inflation et l'expansion de crédit

Quels que puissent être les effets ultimes d'un mouvement inflationnaire ou déflationnaire sur le niveau du taux d'intérêt originaire, il n'y a pas de correspondance entre eux et les altérations temporaires qu'une variation induite par encaisses dans la relation monétaire peut entraîner quant au taux brut de l'intérêt sur le marché. Si l'injection de monnaie ou de substituts de monnaie dans le système de marché, ou leur écoulement hors du système, affectent d'abord le marché des prêts, cela perturbe temporairement la corrélation entre les taux bruts d'intérêts sur le marché et le taux de l'intérêt originaire. Le taux de marché monte ou baisse en raison de l'affaissement ou du gonflement du volume de monnaie offert en prêts, sans qu'il y ait un lien avec des changements dans le taux de l'intérêt originaire, changements qui dans la suite des événements peuvent effectivement provenir des variations de la relation monétaire. Le taux de marché s'écarte du niveau déterminé par celui du taux d'intérêt originaire, et des forces entrent en jeu qui tendent à l'ajuster de nouveau au rapport numérique correspondant à celui de l'intérêt originaire. Il se peut que, pendant le temps que requiert cette adaptation, le niveau de l'intérêt originaire varie, et ce changement peut aussi être causé par le processus inflationnaire ou déflationnaire qui a provoqué la déviation du taux de marché. Dans ce cas, le taux final de l'intérêt originaire, déterminant le taux final de l'intérêt de marché vers lequel tend l'ajustement, n'est pas le même que celui qui régnait à la veille de la perturbation. Une telle conjoncture peut influer sur les données du processus d'adaptation, elle n'en modifie pas la nature.

Le phénomène à étudier est celui-ci : le taux de l'intérêt originaire est déterminé par la dépréciation des biens futurs par rapport aux biens présents. Il est essentiellement indépendant de la masse de monnaie et de substituts monétaires, bien que

les variations de cette masse puissent influer indirectement sur ce taux. Mais le taux brut d'intérêt sur le marché peut être affecté par les changements de la relation monétaire. Un réajustement doit intervenir. Quelle est la nature du processus par lequel il sera effectué ?

Dans la présente section nous ne nous occupons que de l'inflation et de l'expansion de crédit. Pour simplifier nous supposons que tout le supplément de monnaie et de substituts de monnaie s'écoule sur le marché des prêts et n'atteint le reste du marché que par le canal des prêts accordés. Cela correspond exactement aux conditions d'une expansion de crédits de circulation[1]. Notre examen équivaut ainsi à une analyse du processus engendré par l'expansion de crédit.

En procédant à cette analyse, nous devons nous référer à nouveau à la prime de prix. On a déjà noté qu'au point de départ même d'une expansion de crédit, il n'apparaît aucune prime de prix positive. Une prime de prix ne peut apparaître avant que le surplus de monnaie (au sens large) ait commencé à affecter les prix des biens et des services. Mais aussi longtemps que l'expansion de crédit continue à jeter de nouvelles quantités de moyens de paiement fiduciaires sur le marché des prêts, il s'y exerce une pression sur le taux d'intérêt brut de marché. Le taux brut du marché devrait s'élever en raison de la prime de prix positive que la poursuite du processus expansionniste devrait pousser continuellement vers le haut. Mais tant que l'expansion de crédit continue, le taux brut du marché reste en retard sur le point auquel il couvrirait à la fois l'intérêt originaire et la prime de prix positive.

Il est nécessaire de souligner ce point, parce qu'il montre le fallacieux de la méthode habituelle selon laquelle les gens distinguent entre ce qu'ils considèrent comme des taux élevés et de bas taux d'intérêt. Il est courant de prendre en compte seulement l'expression numérique des taux, ou la tendance que montre leur évolution. L'opinion publique a des idées bien arrêtées sur un taux « normal », quelque chose entre 3 et 5 %. Quand le taux du marché dépasse ce niveau, ou lorsque les taux de marché — sans égard à leur expression arithmétique — montent au-dessus de leur niveau précédent, les gens croient être dans le vrai en parlant de taux élevés ou en hausse. Devant ces erreurs, il est nécessaire de souligner que dans les conditions d'une hausse générale des prix (chute du pouvoir d'achat de l'unité monétaire) le taux brut d'intérêt sur le marché ne peut être considéré comme inchangé par rapport aux conditions d'une période où le pouvoir d'achat était en gros stable, que s'il contient, en gros également, une prime de prix positive adéquate. Dans ce sens, à l'automne de 1923, le taux d'escompte de la Banque nationale de l'Allemagne, qui était alors de 90 %, n'en était pas moins ridiculement bas parce qu'il était considérablement en retard sur la prime de prix et ne laissait rien pour les autres composantes du taux brut d'intérêt de marché. Essentiellement le même phénomène se manifeste dans chaque exemple d'expansion de crédit prolongée. Les taux bruts d'intérêt sur le marché montent dans le cours ultérieur de toute expansion, mais ils restent bas néanmoins car ils ne correspondent pas au niveau requis par la hausse prévue de l'ensemble des prix.

Pour l'analyse du déroulement d'une expansion de crédit, supposons que le processus d'ajustement du système économique aux données du marché, et le mouvement vers l'établissement de prix finaux et de taux d'intérêt finaux soient perturbés par l'intervention d'une nouvelle donnée, à savoir une quantité supplémentaire de moyens fiduciaires offerte sur le marché des prêts. Au taux brut de marché qui régnait à la veille de la perturbation, tous ceux qui étaient disposés à emprunter de l'argent à

[1] À propos des fluctuations du « cycle long », voir ci-dessous, p. 455 et 456.

ce taux, compte tenu dans chaque cas de la composante entrepreneuriale, pouvaient emprunter ce qu'ils souhaitaient. Des prêts supplémentaires ne peuvent être placés qu'à un taux brut de marché inférieur. Il n'importe pas que cette baisse du taux brut de marché se traduise arithmétiquement par la diminution du pourcentage stipulé dans les contrats de prêt. Il peut arriver que le taux nominal d'intérêt reste inchangé, et que l'expansion se manifeste sous une autre forme : à ce même taux, des prêts sont conclus qui ne l'auraient pas été auparavant en raison du niveau de la composante entrepreneuriale qui doit être incluse. Ce résultat aussi équivaut à une baisse du taux d'intérêt brut de marché, et entraîne les mêmes conséquences.

Une baisse du taux brut d'intérêt affecte les calculs de l'entrepreneur concernant les chances de profit des projets qu'il envisage. Au même titre que les prix des facteurs matériels de production, que les taux de salaires, et que les prix futurs espérés de la vente des produits, les taux d'intérêt sont des éléments qui entrent dans les calculs de l'homme d'affaires qui dresse ses plans. Le résultat de ces calculs lui montre si oui ou non le projet en question sera payant. Il indique quels investissements peuvent être faits dans l'état donné du degré de préférence que le public accorde aux biens futurs sur les biens présents. Il lui fait ajuster ses actions à ces évaluations. Il le dissuade d'entreprendre des projets dont la mise en œuvre serait désapprouvée par le public à cause de la durée de l'attente qu'ils impliquent. Il le force à employer le stock existant de biens de production de telle sorte qu'il pourvoie aux besoins les plus urgents des consommateurs.

Mais voici que la baisse de l'intérêt fausse les calculs de l'homme d'affaires. Bien que les disponibilités en biens de production n'aient pas augmenté, les prévisions chiffrées emploient des grandeurs qui ne seraient utilisables que si les capitaux matériels étaient devenus plus abondants. Le résultat de ces prévisions chiffrées est donc trompeur. Les calculs font que certains projets paraissent profitables et praticables, alors qu'une évaluation correcte, basée sur un taux d'intérêt non manipulé par l'expansion de crédit, les aurait montrés irréalisables. Des entrepreneurs se lancent dans de tels projets. L'activité des affaires est stimulée. Une période d'expansion et de hausse commence.

La demande additionnelle de la part des entrepreneurs en expansion tend à augmenter les prix des biens de production et les taux de salaire. Avec la hausse des salaires, le prix des biens de consommation monte aussi. Par ailleurs, les entrepreneurs contribuent aussi à la hausse des biens de consommation, entraînés par l'illusion d'être en train de faire des profits dont témoigne leur comptabilité ; ils consomment davantage. La montée générale des prix répand l'optimisme. Si les seuls biens de production avaient renchéri et que les prix des biens de consommation fussent restés stables, les entrepreneurs se seraient trouvés dans l'embarras. Ils auraient eu des doutes sur l'opportunité de leurs plans, parce que la hausse des coûts de production aurait dérangé leurs calculs. Mais ils sont rassurés par le fait que la demande de biens de consommation est intensifiée et rend possible d'augmenter les ventes en dépit de la hausse des prix. Ils restent donc confiants quant à leur production : elle sera payante, malgré les coûts accrus qu'elle implique. Ils sont prêts à continuer.

Évidemment, afin de continuer à produire à l'échelle plus grande favorisée par l'expansion de crédit, tous les entrepreneurs — ceux qui ont étendu leurs activités non moins que ceux qui ne produisent qu'au rythme auquel ils le faisaient antérieurement — ont besoin de fonds supplémentaires, puisque les coûts de production sont maintenant plus élevés. Si l'expansion de crédit consiste simplement en une unique injection, non répétée, d'un montant déterminé de moyens fiduciaires et cesse

complètement d'arriver sur le marché des prêts, l'essor des affaires doit s'arrêter bientôt. Les entrepreneurs ne peuvent se procurer les fonds dont ils ont besoin pour persister dans leurs desseins. Le taux brut de l'intérêt sur le marché augmente parce que la demande accrue de prêts n'est pas équilibrée par la quantité de monnaie disponible offerte en prêts. Les prix des biens de consommation baissent parce que certains entrepreneurs liquident leurs stocks, et que d'autres s'abstiennent d'acheter. Le volume des affaires se rétrécit de nouveau. La période d'euphorie s'achève parce que les forces qui l'ont mise en branle n'agissent plus. La quantité additionnelle de crédits de circulation a épuisé son effet sur les prix et les salaires. Les prix, les taux de salaire, et les encaisses liquides des divers individus se sont ajustés à la nouvelle relation monétaire ; ils tendent vers la situation finale qui correspond à cette relation monétaire, sans être perturbés par de nouvelles injections de moyens fiduciaires. Le taux de l'intérêt originaire corrélatif à cette nouvelle structure du marché agit de tout son poids sur le taux brut d'intérêt du marché. Le taux brut du marché n'est plus soumis aux influences perturbatrices exercées par les variations induites par encaisses dans la masse de la monnaie (au sens large).

La principale déficience de toutes les explications données au *boom* — c'est-à-dire la tendance générale à intensifier la production en même temps que montent tous les prix — lorsqu'elles ne se réfèrent pas aux changements dans l'offre de monnaie et moyens fiduciaires, se trouve dans le fait qu'elles ne tiennent pas compte de cette circonstance. Une hausse générale des prix ne peut se produire que s'il y a ou bien une baisse de l'offre de *toutes* les choses qui se vendent, ou bien une augmentation de l'offre de monnaie (au sens large). Admettons, pour la clarté de la discussion, que ces explications non monétaires de la période d'essor et du cycle des affaires soient exactes. Les prix progressent et l'activité économique s'étend, bien qu'aucune augmentation de la masse monétaire ne soit intervenue. Alors, très tôt devra apparaître une baisse des prix, la demande de prêts devra augmenter, le taux brut d'intérêt sur le marché devra monter, et l'éphémère période d'essor trouve sa fin. En fait, toute théorie non monétaire des mouvements cycliques assume tacitement — ou devrait logiquement assumer — que l'expansion de crédit est un phénomène lié à la période d'essor[1]. Elle ne peut s'empêcher d'admettre qu'en l'absence d'une telle expansion du crédit le boom ne pourrait démarrer ; et que l'augmentation de la masse monétaire (au sens large) est une condition nécessaire du mouvement ascensionnel général des prix. Ainsi, à l'examen, ce que soutiennent les explications non monétaires des fluctuations cycliques se ramène à l'assertion que l'expansion de crédit, si elle est nécessaire à l'essor, n'est pas en elle-même suffisante pour le provoquer ; et qu'il est nécessaire pour son apparition que d'autres conditions soient remplies.

Mais même dans ce sens restreint, la conclusion des théories non monétaires est vaine. Il est évident que toute expansion de crédit doit provoquer le boom de la façon décrite ci-dessus. La tendance de l'expansion de crédit à déclencher l'emballement ne peut manquer de jouer que si un autre facteur contrebalance simultanément son développement. Si, par exemple, pendant que les banques élargissent leurs crédits, l'on pense que le gouvernement va complètement éponger par l'impôt les bénéfices « excessifs », ou qu'il arrêtera l'expansion de crédit dès que cette façon d'« amorcer la pompe » aura amené une hausse des prix, il ne se produira aucun mouvement ascensionnel des affaires. Les entrepreneurs s'abstiendront d'étendre leurs risques au moyen des crédits à bon marché offerts par les banques, parce qu'ils ne peuvent

[1] Voir G. v. Haberler, *Prosperiy and Depression*, nouv. éd., Rapports à la Société des Nations, Genève, 1939, p. 7.

compter en accroître leurs gains. Il est nécessaire de mentionner ce fait, car il explique l'échec des mesures de relance au temps du *New Deal* et autres événements des années trente.

L'essor spéculatif ne peut durer qu'aussi longtemps que l'expansion de crédit se poursuit à un rythme croissant. Il s'arrête dès que de nouvelles quantités de moyens fiduciaires cessent d'être jetées sur le marché des prêts. Mais il ne pourrait continuer indéfiniment, même si persistaient l'inflation et l'expansion de crédit. Il se heurterait alors aux bornes qui empêchent l'expansion indéfinie du crédit de circulation. Il aboutirait à la hausse explosive et à l'effondrement du système monétaire entier.

L'essence de la théorie monétaire est la connaissance du fait que les changements induits par encaisses dans la relation monétaire n'affectent les prix, les salaires et les taux d'intérêt, ni au même moment, ni dans la même proportion. N'était cette inégalité, la monnaie serait neutre et les changements de la relation monétaire ne provoqueraient pas de modifications dans la structure de l'activité, la dimension et l'orientation de la production dans les diverses branches de l'industrie, la consommation, la richesse et le revenu des diverses couches de la population. Alors aussi le taux brut d'intérêt sur le marché ne serait affecté, ni temporairement ni durablement, par les changements dans la sphère de la monnaie et du crédit de circulation. Le fait que de tels changements peuvent modifier le taux de l'intérêt originaire découle des changements que cette inégalité des répercussions provoque dans la richesse et le revenu des divers individus. Le fait que, à part ces changements dans le taux originaire, le taux brut d'intérêt du marché est temporairement affecté, est en lui-même une manifestation de cette inégalité. Si la quantité additionnelle de monnaie pénètre le système économique de telle manière qu'elle atteigne le marché des prêts seulement à un moment où elle a déjà fait monter les prix et les salaires, ces effets temporaires immédiats sur le taux brut d'intérêt du marché ne seront que légers ou nuls. Le taux brut d'intérêt du marché est d'autant plus violemment affecté que le flux additionnel de monnaie ou de moyens fiduciaires atteint plus tôt le marché des prêts.

Lorsque dans une situation d'expansion du crédit, le volume total de substituts monétaires supplémentaires est prêté aux affaires, la production s'étend. Les entrepreneurs se lancent, ou bien dans l'expansion latérale (c'est-à-dire une expansion de production sans allongement de la période de production dans l'industrie considérée) ou bien dans l'expansion longitudinale (c'est-à-dire l'allongement de la période de production). Dans l'un comme dans l'autre cas, les nouvelles installations exigent l'investissement de facteurs de production additionnels. Mais la masse disponible des capitaux matériels n'a pas augmenté. Il n'y a pas non plus de restriction de la consommation, découlant de l'expansion du crédit. Il est vrai, comme on l'a indiqué précédemment en parlant de l'épargne forcée, que dans le cours ultérieur de l'expansion une partie de la population sera forcée de restreindre sa consommation. Mais il dépendra des circonstances particulières à chaque phase d'expansion du crédit, que cette épargne forcée de certains groupes soit moins que compensée par la consommation accrue d'autres groupes, et ait enfin pour résultat une augmentation nette de l'épargne dans le système entier du marché. À tout le moins, la conséquence immédiate de l'expansion de crédit est une augmentation de la consommation de la part des salariés, dont la rémunération augmente du fait d'une demande plus intense de main-d'œuvre présentée par les entrepreneurs qui s'étendent. Pour les besoins de la discussion, supposons que la consommation accrue de ces salariés avantagés par l'inflation soit égale à l'épargne forcée d'autres groupes défavorisés par l'inflation, et qu'au total il n'y ait pas de changement dans la masse consommée. Alors la situation est celle-ci : la production a été modifiée de telle sorte que le temps d'attente a été

allongé. Mais la demande de biens de consommation n'a pas diminué, ce qui eût été nécessaire pour que les réserves consommables durent plus longtemps. Évidemment, ce fait a pour résultat une hausse dans les prix des biens de consommation, ce qui entraîne la tendance à l'épargne forcée. Néanmoins, la hausse des prix des biens de consommation renforce la tendance des entreprises à s'étendre. Les entrepreneurs voyant que la demande et les prix augmentent en concluent qu'il sera payant d'investir et de produire davantage. Ils continuent et leurs activités intensifiées amènent une hausse supplémentaire des prix des biens de production, des salaires, et par là de nouveau dans les prix des biens de consommation. Les affaires s'emballent, aussi longtemps que les banques étendent de plus en plus largement leur crédit.

À la veille de l'expansion de crédit, tous les processus de production étaient en cours qui, dans l'état donné des conditions du marché, étaient présumés rentables. Le système évoluait vers un état où tous ceux qui désiraient gagner un salaire trouveraient de l'emploi, et où tous les facteurs non convertibles de production seraient employés dans la mesure où la demande des consommateurs et les disponibilités en facteurs matériels non spécifiques de production et en main-d'œuvre le permettraient. Une plus grande expansion de la production n'est possible que si les capitaux matériels existants sont accrus par un supplément d'épargne, c'est-à-dire par des excédents de la production sur la consommation. La marque caractéristique de l'expansion de crédit est que de tels suppléments de capitaux matériels n'ont pas été créés. Les capitaux matériels requis pour une expansion des activités économiques doivent être soustraits à d'autres branches de production.

Nous pouvons appeler p la masse totale des capitaux matériels disponible à la veille de l'expansion de crédit, et g la masse totale des biens de consommation que p pourrait, en un certain laps de temps, mettre à la disposition de la consommation sans préjudice pour la production ultérieure. À présent, les entrepreneurs incités par l'expansion de crédit s'engagent dans la production d'une quantité additionnelle g3 de biens de la même nature que ceux qu'ils avaient l'habitude de fabriquer, et d'une quantité g4 de biens d'une espèce non produite par eux auparavant. Pour la production de g3 un stock de capitaux matériels p3 est nécessaire ; et pour la production de g4 un stock de p4. Mais comme, d'après ce que nous avons supposé, le montant des capitaux matériels disponibles est resté inchangé, les quantités p3 et p4 manquent. C'est précisément ce fait qui distingue l'essor « artificiel » créé par l'expansion de crédit, d'une expansion « normale » de la production que seule l'addition de p3 et p4 à p peut rendre possible.

Appelons r le volume de capitaux réels qui, prélevé sur les recettes brutes de production pendant une certaine durée, doit être réinvesti pour remplacer les parties de p qui ont été usées dans le processus de fabrication. Si r est utilisé pour un tel remplacement, l'on sera en mesure de sortir à nouveau g dans la période suivante ; si r a été soustrait à cet emploi, p sera réduit de r ; et p – r sortira dans la période suivante seulement g – a. Nous pouvons poser en outre que le système économique affecté par l'expansion de crédit est un système en progression. Il produit « normalement », si l'on peut dire, dans la période précédant l'expansion de crédit, un surplus de capitaux matériels p1 + p2. Si aucune expansion de crédit n'était intervenue, p1 aurait été employé pour produire une quantité additionnelle g1 de biens de la sorte produite antérieurement, et p2 aurait été employé à produire une quantité g2 de biens non produits jusqu'alors. Le montant total des capitaux matériels qui sont à la disposition des entrepreneurs et en fonction desquels ils sont libres de dresser des plans est r + p1 + p2. Toutefois, trompés par l'argent bon marché, ils agissent comme s'ils disposaient de r + p1 + p2 + p3 + p4 et comme s'ils étaient en mesure de produire non seulement

g + g1 + g2 mais en outre g3 + g4. Ils enchérissent les uns sur les autres pour obtenir une part accrue des capitaux réels, dont le total est insuffisant pour la réalisation de leurs plans trop ambitieux.

La hausse consécutive des prix des biens de production peut, au début, aller plus vite que celle des prix des biens de consommation. Il peut ainsi se produire une tendance à la baisse du taux originaire de l'intérêt. Mais dans le processus ultérieur du mouvement expansionniste, la hausse des prix des biens de consommation dépassera celle des prix des biens de production. La hausse des salaires et rémunérations et les gains accrus des capitalistes, des entrepreneurs, des agriculteurs, bien que la plus grande part d'entre eux soient simplement apparents, intensifient la demande de biens de consommation. Il n'est pas besoin d'examiner longuement l'affirmation des avocats de l'expansion de crédit, d'après qui l'essor artificiel peut, au moyen de l'épargne forcée, augmenter réellement l'offre totale de biens de consommation. De toute façon, il est certain que la demande accrue de biens de consommation affecte le marché à un moment où les investissements additionnels ne sont pas encore en mesure d'augmenter leur production. L'écart entre les prix des biens présents et ceux des biens futurs recommence à se creuser. Une tendance à la hausse du taux de l'intérêt originaire se substitue à la tendance en sens inverse qui a pu apparaître dans les phases précédentes de l'expansion.

Cette tendance à la hausse du taux de l'intérêt originaire, et l'apparition d'une prime de prix positive expliquent certaines caractéristiques du boom. Les banques sont confrontées avec une demande accrue de prêts et de découverts de la part des entreprises. Les entrepreneurs sont disposés à emprunter à des taux bruts plus élevés. Ils continuent à emprunter en dépit du fait que les banques sont plus exigeantes quant à l'intérêt. Arithmétiquement, les taux bruts d'intérêts s'élèvent au-dessus de ce qu'ils étaient avant le début de l'expansion. Néanmoins, ils sont en retard, catallactiquement, sur le niveau qui couvrirait l'intérêt originaire plus la composante entrepreneuriale et la prime de prix. Les banques croient qu'elles ont fait tout le nécessaire pour empêcher la spéculation « malsaine », lorsqu'elles ont prêté à des conditions plus onéreuses. Elles pensent que ceux qui leur reprochent d'attiser la flamme de la frénésie de hausse se trompent. Elles ne voient pas qu'en injectant de plus en plus de moyens fiduciaires dans le marché elles alimentent en fait la flambée. C'est l'augmentation continuelle de la masse des moyens fiduciaires qui produit, entretient et accélère la fièvre expansionniste. L'état du taux brut de l'intérêt sur le marché n'est qu'une conséquence de cette augmentation. Si l'on veut savoir s'il y a ou non expansion de crédit, il faut examiner le volume existant des moyens fiduciaires, et non pas l'expression arithmétique des taux d'intérêt.

On a l'habitude de décrire le boom comme du surinvestissement. Or l'investissement additionnel n'est possible que dans la mesure où il y a une réserve disponible de capitaux matériels. Comme en dehors de l'épargne forcée, l'accélération artificielle de l'activité ne produit pas par elle-même une restriction de consommation mais plutôt une augmentation de consommation, elle ne procure pas davantage de capitaux matériels que l'on puisse affecter à l'investissement supplémentaire. L'essence de l'accélération par expansion de crédit n'est pas le surinvestissement, c'est l'investissement dans de fausses directions, autrement dit le mal investissement. Les entrepreneurs emploient le stock existant r + p1 + p2 comme s'ils étaient en mesure d'utiliser un stock r + p1 + p2 + p3 + p4. Ils se lancent dans un surcroît d'investissement dont l'échelle est telle que les capitaux matériels disponibles ne suffisent pas. Leur projet est irréalisable en raison de l'insuffisance des capitaux matériels existants. Ils doivent échouer tôt ou tard. L'expansion de crédit finit inévitablement par s'arrêter

et rend visibles les fautes commises. Certains ateliers ne peuvent fonctionner parce que manquent des fabriques produisant les facteurs complémentaires ; il y a des usines dont les produits ne se vendent pas parce que les consommateurs sont plus pressés d'acheter d'autres biens qui, cependant, ne sont pas fabriqués en quantités suffisantes ; certaines installations restent inachevées parce qu'il devient évident qu'elles ne seront pas rentables.

L'erreur de croire que le caractère essentiel de la surchauffe est le surinvestissement et non le mal investissement provient de ce que l'on juge les situations seulement sur ce qui est perceptible et tangible. L'observateur note seulement les mal investissements qui sont visibles, et ne s'avise pas du fait que ces établissements-là ne sont de mauvais investissements que parce qu'il manque certains autres établissements : ceux requis pour la production de facteurs complémentaires, et ceux nécessaires à la production de biens de consommation dont les consommateurs ont un plus urgent besoin. Les conditions technologiques exigent qu'une expansion de production commence par celle des installations produisant les biens de l'ordre le plus éloigné des produits finis consommables. Pour étendre l'activité dans la production des chaussures, vêtements, automobiles, meubles, maisons, il faut commencer par accroître la production du fer, de l'acier, du cuivre, et d'autres biens de cette sorte. En employant le stock r + p1 + p2 qui suffirait pour la production de a + g1 + g2, comme si ce stock était r + p1 + p2 + p3 + p4 et pouvait suffire à produire a + g1 + g2 + g3 + g4 il faut d'abord entreprendre d'augmenter le débit de ceux des produits ou structures qui, pour des raisons physiques, sont requis en premier. La classe entrepreneuriale dans son ensemble est, pour ainsi dire, dans la situation d'un maître d'œuvre dont la tâche est d'ériger un bâtiment à partir d'un stock limité de matériaux. Si cet homme se figure qu'il dispose de plus de matériaux qu'il n'en a réellement, il dresse un plan qui dépasse ses moyens. Il exagère les dimensions du terrassement et des fondations, et plus tard découvre en poursuivant la construction que les matériaux lui manquent pour achever le bâtiment. Il est clair que la faute de notre maître d'œuvre n'a pas été du surinvestissement, mais une utilisation malavisée des moyens à sa disposition.

Il n'est pas moins erroné de croire que les événements qui ont abouti à la crise se ramenaient à une excessive conversion de capital « circulant » en capital « fixe ». L'entrepreneur qui se trouve personnellement confronté à une crise accompagnée de restrictions de crédit, a raison de regretter d'avoir trop développé ses installations et acheté des équipements durables ; il se trouverait dans une meilleure situation pour la conduite de ses opérations s'il avait encore à sa disposition les fonds qui ont été ainsi dépensés. Toutefois, ce ne sont pas les matières premières, les fournitures de base, les produits demi-finis et les aliments qui font défaut au moment où la tendance se renverse, l'essor faisant place à la dépression. Au contraire, la crise est précisément caractérisée par le fait que ces biens sont offerts en telle abondance que leurs prix se mettent à baisser rapidement.

Les exposés ci-dessus expliquent pourquoi l'expansion des installations de production et du débit des industries lourdes, de même que l'expansion des fabrications de biens de production durables, constituent les caractères les plus saillants de la période ascensionnelle. Les journalistes financiers ont eu raison lorsque — pendant plus de cent ans — ils ont considéré les chiffres de production de ces industries ainsi que ceux du bâtiment, comme un index des fluctuations de l'activité économique. Ils ne se trompaient qu'en parlant d'un prétendu surinvestissement.

Bien entendu, l'essor accéléré affecte aussi les industries de biens de consommation. Là aussi l'on investit davantage et l'on étend la capacité de production. Toutefois, les nouvelles usines et les annexes nouvellement ajoutées à celles qui

existaient déjà ne sont pas toujours celles dont les produits sont l'objet d'une demande la plus intense de la part du public. Elles peuvent tout aussi bien avoir misé sur le plan général visant à une production r + g1 + g2 + g3 + g4. L'échec de ce plan exagérément expansionniste révèle l'inadéquation d'un certain nombre d'initiatives.

Une hausse rapide des prix à la consommation n'est pas toujours un phénomène corrélatif à l'essor accéléré. L'augmentation de la masse des moyens fiduciaires a toujours l'effet potentiel de faire monter les prix en question. Mais il peut se produire qu'au même moment des forces agissant en sens inverse soient suffisamment intenses pour contenir la hausse des prix dans des limites étroites, voire à l'écarter entièrement. La période de l'Histoire pendant laquelle le fonctionnement aisé de l'économie de marché fut périodiquement interrompu par des aventures expansionnistes fut une époque de progrès économiques continuels. L'accroissement continu du nouveau capital accumulé rendait possibles les améliorations technologiques. Le rendement par unité d'apport s'accroissait, et l'économie déversait sur le marché des quantités croissantes de marchandises peu coûteuses. Si l'accroissement synchrone de la masse monétaire (au sens large) avait été moins abondant qu'il ne le fut réellement, une tendance à la baisse de prix de tout ce qui se vend serait entrée en jeu. En tant que fait historique déterminé, l'expansion de crédit fut toujours insérée dans un environnement où des facteurs puissants faisaient contrepoids à sa poussée des prix vers le haut. En règle générale, la résultante de ces forces contraires fut une prépondérance de celles qui amènent une hausse des prix. Mais il y eut aussi des cas isolés où le mouvement de hausse fut seulement léger. L'exemple le plus remarquable fut celui du boom américain de 1926 à 1929. [1]

Les traits essentiels d'une expansion de crédit ne sont pas affectés par une telle constellation particulière des données du marché. Ce qui incite un entrepreneur à se lancer dans des projets définis, ce ne sont ni des prix élevés ni des prix bas en tant que tels, mais un écart entre les coûts de production, comprenant l'intérêt sur le capital requis, et les pronostics de prix des produits futurs. La baisse du taux brut d'intérêt sur le marché, que provoque l'expansion de crédit, a toujours pour effet de faire apparaître certains projets comme profitables, qui ne le semblaient pas avant. Elle pousse le monde des affaires à employer r + p1 + p2 comme s'il s'agissait de r + p1 + p2 + p3 + p4. Cela entraîne nécessairement une structure de l'investissement et des activités de production qui ne s'accorde pas avec la masse réellement disponible des capitaux matériels, structure qui doit finalement s'effondrer. Que parfois les changements de prix impliqués, se situant dans un contexte dominé par une tendance générale d'augmentation du pouvoir d'achat, peuvent ne pas convertir cette tendance en la tendance manifestement inverse, mais seulement en ce qui pourra en gros s'appeler stabilité des prix, cela ne modifie que quelques traits accessoires du processus.

Quelle que soit la situation, il est certain qu'aucune manipulation de la part des banques ne peut fournir au système économique des capitaux matériels. Ce qu'il faut pour une expansion saine de la production, ce sont des capitaux matériels en plus grande quantité, non pas de la monnaie ou des moyens fiduciaires. L'essor accéléré fondé sur de l'expansion de crédit est bâti sur le sable des billets de banque et comptes de dépôt. Il doit s'effondrer.

L'écroulement menace dès que les banques prennent peur devant le rythme de plus en plus rapide de l'essor, et commencent à s'abstenir de pousser plus avant l'expansion de crédit. Le boom ne pourrait continuer qu'aussi longtemps que les

[1] Voir M. N. Rothbard, *America's Great Depression*, Princeton, 1963.

banques resteraient disposées à accorder à volonté les crédits dont le monde des affaires a besoin pour l'exécution de ses projets exagérés, en contradiction complète avec le volume réel des disponibilités en facteurs de production et avec les desiderata des consommateurs. Ces plans illusoires, suggérés par la falsification du calcul économique engendrée par la politique d'argent à bon marché, ne peuvent être poursuivis que si de nouveaux crédits peuvent être obtenus à des taux bruts de marché qui sont artificiellement maintenus au-dessous du niveau qu'ils atteindraient sur un marché des prêts libre de manipulations. C'est cette marge qui leur donne une fausse apparence de profitabilité. Ce n'est pas le changement d'attitude des banques qui crée la crise ; il ne fait que rendre visible le chaos répandu par les fausses manœuvres que le monde des affaires commet pendant la période ascensionnelle.

Pas davantage le boom ne pourrait-il durer si les banques décidaient de s'en tenir obstinément à leur politique expansionniste. Tout essai pour pallier par un supplément de moyens fiduciaires à des capitaux matériels inexistants (que nous avons désignés par p3 et p4) est voué à la faillite. Si l'expansion de crédit n'est arrêtée à temps l'essor se change en hausse explosive ; la fuite vers les valeurs réelles commence, et le système monétaire entier s'effondre. Cependant, en règle générale, les banques n'ont pas, dans le passé, poussé les choses à ces extrémités. Elles se sont inquiétées à un moment où la catastrophe finale était encore loin dans l'avenir[1].

Dès que l'afflux de moyens fiduciaires s'arrête, le château de cartes de l'essor artificiel s'affaisse. Les entrepreneurs doivent réduire leurs activités parce que les fonds leur manquent pour continuer à une échelle exagérée. Les prix baissent brusquement parce que les firmes en détresse essayent d'obtenir de l'argent liquide en jetant leurs stocks sur le marché à des prix dérisoires. Des fabriques sont fermées, la construction de bâtiments est arrêtée avant achèvement, des travailleurs sont licenciés. Comme d'une part beaucoup de firmes sont en besoin pressant d'argent sous peine de faillite, et que d'autre part, il n'y en a plus qui jouissent de la confiance, la composante entrepreneuriale du taux brut de marché monte à des hauteurs excessives.

En général, des circonstances accidentelles, institutionnelles et psychologiques transforment l'apparition de la crise en panique. La description de ces pitoyables événements peut être laissée aux historiens. Il n'est pas de la mission de la catallactique de dépeindre en détail des calamités de ces jours et semaines, et de s'appesantir sur leurs aspects parfois absurdes. L'économie ne s'intéresse pas à ce qui est contingent et conditionné par les circonstances particulières de chaque événement historique. Son but au contraire est de distinguer ce qui est essentiel et nécessaire, de ce qui est adventice. Elle ne s'adresse pas aux aspects psychologiques d'une panique, mais seulement au fait qu'un essor accéléré provoqué par une expansion de crédit doit inévitablement conduire à un processus que le langage courant appelle la dépression.

[1] Il ne faut pas céder à l'illusion que ces changements dans la politique de crédit des banques ont eu pour cause une prise de conscience des banquiers et des autorités monétaires, comprenant les conséquences inévitables d'une expansion de crédits continuée plus longtemps. Ce qui a provoqué le tournant dans la conduite des banques a été certaines conditions institutionnelles dont il sera question plus loin, pp. 838 et 839. Parmi les champions de la science économique il y a eu en bon rang des banquiers privés ; en particulier la forme initiale de la théorie des fluctuations économiques, dite Théorie de la circulation monétaire (*Currency School*), fut en grande partie élaborée par des banquiers britanniques. Mais la gestion des banques centrales et la conduite de la politique monétaire des divers gouvernements furent en général confiées à des hommes qui ne voyaient aucun mal à une expansion illimitée de crédit, et qui s'indignaient de toute critique à l'égard de leurs aventures expansionnistes.

Il lui faut reconnaître que la dépression est en fait le processus de réajustement qui tend à remettre les activités de production en accord avec les données du marché : le volume disponible des facteurs de production, les appréciations des consommateurs, et en particulier aussi l'état de l'intérêt originaire tel qu'il ressort de ces appréciations des consommateurs.

Mais ces données ne sont plus identiques à celles qui régnaient à la veille du processus expansionniste. Bien des choses ont changé. L'épargne forcée, et à un degré plus considérable encore l'épargne volontaire habituelle, peut avoir fourni des capitaux matériels nouveaux qui n'ont pas été totalement gaspillés au cours des mal investissements et de la surconsommation provoqués par l'essor accéléré. Des changements dans la richesse et le revenu de divers individus et de groupes d'individus ont été induits par l'inégalité des répercussions, inhérente à tout mouvement inflationniste. En dehors de toute causalité relative à l'expansion de crédit, la population peut avoir changé quant au nombre ou aux caractéristiques des individus qui la composent ; le savoir technologique peut avoir progressé, la demande de certains biens peut se trouver modifiée. L'état final auquel tend le marché n'est plus désormais le même qu'avant les perturbations créées par l'expansion de crédit.

Certains des investissements opérés pendant la période ascensionnelle apparaissent, lorsqu'on les considère avec le jugement rassis de la phase d'ajustement, débarrassés des illusions de l'emballement, comme d'irrémédiables échecs. Il faut simplement les abandonner parce que les moyens courants requis pour prolonger leur exploitation ne peuvent plus être couverts par la vente des produits ; ce capital « circulant » est l'objet de demandes plus urgentes dans d'autres branches de satisfaction des besoins ; la preuve en est qu'il peut être employé de façon plus profitable dans d'autres domaines. D'autres investissements maladroits offrent de moins mauvaises perspectives. Il est vrai que l'on ne se serait pas embarqué dans l'aventure d'y affecter des capitaux matériels si l'on avait mieux calculé. Les investissements inconvertibles qui s'y rapportent sont assurément gaspillés. Mais comme ils sont inconvertibles, un fait accompli, ils posent un nouveau problème quant à l'action ultérieure. Si les recettes que promet la vente de leurs produits dépassent le coût habituel de leur fabrication, il est profitable de continuer. Bien que le prix auquel le public acheteur est disposé à payer pour leur produit ne soit pas suffisant pour rendre profitable la totalité de l'investissement inconvertible, il suffit pour rendre profitable au moins une part, même petite, de l'investissement. Le reste doit être considéré comme des dépenses sans contrepartie, c'est du capital gaspillé et perdu.

Si l'on regarde le résultat du point de vue des consommateurs, il est également de même nature. Les consommateurs se seraient mieux trouvés, si les illusions créées par la politique d'argent bon marché n'avaient poussé les entrepreneurs à gaspiller des capitaux matériels rares en les investissant pour satisfaire des besoins moins urgents, ce qui a détourné ces capitaux de branches de production où ils auraient répondu à des demandes plus urgentes. Mais les choses étant ce qu'elles sont, ils ne peuvent que s'accommoder de l'irrévocable. Ils doivent pour un temps renoncer à certains agréments dont ils auraient joui si l'essor accéléré n'avait engendré des investissements stériles. Mais d'autre part, ils peuvent trouver une compensation partielle dans le fait que certains agréments leur sont assurés maintenant, qui eussent été hors de leur portée dans le cours régulier des activités économiques, si elles n'avaient été perturbées par les prodigalités de la période ascensionnelle factice. C'est une mince compensation toutefois, parce que leur demande de ce qu'ils n'obtiennent pas à cause de l'emploi inapproprié des capitaux matériels, est plus intense que leur demande de

ces « substituts », si l'on peut ainsi parler. Mais il ne leur reste pas d'autre choix dans les conditions et les données actuelles.

Le résultat global de l'expansion de crédit est un appauvrissement général. Certaines gens peuvent avoir augmenté leur richesse ; ceux-là ne se sont pas laissé obscurcir le jugement par l'hystérie commune, ils ont tiré avantage des facilités offertes par la mobilité de l'investisseur individuel. D'autres individus et groupes d'individus peuvent avoir été favorisés, sans aucune initiative de leur part, par le simple retard entre les prix de ce qu'ils vendent et de ce qu'ils achètent. Mais l'immense majorité doit régler la facture des investissements stériles et de la surconsommation de l'épisode d'emballement.

Il faut se garder de mal interpréter ce terme d'appauvrissement. Il ne signifie pas nécessairement que l'on est plus pauvre en comparaison des situations existantes à la veille de l'expansion de crédit. Qu'il en soit ainsi ou non, dépend des circonstances et données particulières à chaque cas ; cela ne peut être formulé apodictiquement par la catallactique. Ce que la catallactique exprime en affirmant qu'un appauvrissement est la conséquence inéluctable d'une expansion de crédit, c'est par rapport à l'état de choses qui aurait été atteint s'il n'y avait pas eu d'expansion de crédit et d'essor accéléré. L'aspect caractéristique de l'histoire économique en régime capitaliste est un progrès économique incessant, un accroissement continu des capitaux réels disponibles, et une tendance permanente à l'amélioration du niveau de vie général. Le rythme de ce progrès est tel que, dans le cours d'une période ascensionnelle à base d'expansion de crédit, il est capable de dépasser les pertes concomitantes causées par les investissements stériles et la surconsommation. Dans ce cas, le système économique global est plus prospère à la fin du boom qu'au moment de son commencement. Il n'apparaît appauvri que par comparaison aux virtualités qui existaient d'un état de satisfaction encore supérieur.

La prétendue absence de dépressions sous une direction totalitaire

Bien des auteurs socialistes affirment hautement que la récurrence de crises économiques et de dépression des activités est un phénomène inhérent au mode capitaliste de production. En regard, disent-ils, un système socialiste est exempt de ce fléau.

Il apparaît déjà clairement, et il sera encore montré ci-après, que les fluctuations cycliques de l'activité économique ne sont pas un événement dont la source se situe dans la sphère du marché fonctionnant sans entraves, mais un effet de conditions économiques intentionnellement agencées pour abaisser le taux de l'intérêt au-dessous du niveau auquel le marché libre l'aurait fixé[1]. Pour l'instant nous n'avons à examiner que la prétendue stabilité conférée par la planification socialiste.

Il est essentiel de bien saisir que ce qui fait apparaître la crise économique, c'est le processus démocratique du marché. Les consommateurs désapprouvent l'emploi des facteurs de production, tel que l'ont réalisé les entrepreneurs. Ils manifestent leur désapprobation par la façon dont ils achètent et s'abstiennent d'acheter. Les entrepreneurs, fourvoyés par les illusions d'un taux brut d'intérêt artificiellement abaissé sur le marché, n'ont pas investi de la façon qui aurait satisfait les besoins les plus urgents du public de la façon la plus adéquate. Dès que l'expansion de crédit s'arrête, ces erreurs deviennent manifestes. Les attitudes des consommateurs

[1] Voir ci-dessous, pp. 629 à 631.

contraignent les hommes d'affaires à réajuster leurs activités aux objectifs satisfaisant au mieux les besoins. C'est ce processus de liquidation des fautes commises pendant la période ascensionnelle et de réajustement aux désirs des consommateurs que l'on appelle dépression.

Mais dans une économie socialiste c'est le gouvernement seul qui impose ses jugements de valeur, les gens sont privés des moyens de faire prévaloir les leurs. Un dictateur ne se soucie pas de savoir si les multitudes approuvent ou non sa décision quant au volume qui sera consacré à la consommation et celui qui ira à de nouveaux investissements. Si le dictateur investit plus et ampute d'autant les quantités disponibles pour la consommation, les gens n'ont qu'à manger moins et se taire. Il n'apparaît point de crise parce que les sujets n'ont pas d'occasion d'exprimer leur insatisfaction. Là où il n'y a point d'affaires du tout, elles ne peuvent être bonnes ni mauvaises. Il peut y avoir disette et famine, mais pas dépression au sens où ce terme est employé en examinant les problèmes d'une économie de marché. Là où les individus n'ont pas la liberté de choisir, ils ne peuvent protester contre les méthodes employées par ceux qui dirigent le cours des activités de production.

7. Le taux brut d'intérêt du marché en tant qu'affecté par la déflation et la contraction de crédit

Nous supposons que dans le cours d'un processus déflationnaire le montant total dont est réduite la masse monétaire (au sens large) est retiré du marché des prêts. Dans ce cas, le marché des prêts et le taux brut d'intérêt sur le marché sont affectés dès le début du processus, à un moment où les prix des biens et des services ne sont pas encore modifiés par le changement survenant dans la relation monétaire. Nous pouvons, par exemple, poser qu'un gouvernement émet un emprunt et qu'il détruit le papier monnaie qu'on lui prête. Une telle procédure a été, au cours des deux dernières centaines d'années, utilisée à plusieurs reprises. L'idée était de relever, après une période prolongée d'inflation, l'unité monétaire nationale à sa parité métallique antérieure. Bien entendu, dans la plupart des cas, les projets déflationnistes furent rapidement abandonnés parce que leur application soulevait une opposition grandissante et qu'en outre ils obéraient lourdement le Trésor public. Nous pouvons aussi supposer que les banques, effrayées par leur expérience amère de la crise provoquée par l'expansion de crédit, cherchent à accroître les réserves détenues pour parer à leurs engagements et que dans ce but elles restreignent le crédit de circulation. Une troisième possibilité est que la crise ait provoqué la faillite de banques qui avaient accordé des crédits de circulation, et que l'annulation des moyens fiduciaires émis par ces banques réduise la masse de crédits sur le marché des prêts.

Dans tous ces cas, une tendance temporaire à la hausse du taux brut d'intérêt affecte le marché. Des projets qui apparaissaient profitables avant cessent de l'être. Une tendance se développe à la baisse des prix des facteurs de production et, plus tard, à la baisse également des prix des biens de consommation. Les affaires se ralentissent. Le marasme ne cesse que lorsque les prix et les taux de salaire se trouvent en gros ajustés à la nouvelle relation monétaire. Alors le marché des prêts aussi s'adapte au nouvel état de choses, et le taux brut d'intérêt sur le marché cesse d'être déséquilibré par le manque d'argent offert aux emprunteurs. Ainsi, une hausse induite par encaisses dans le taux brut d'intérêt sur le marché produit une stagnation temporaire des affaires. Une déflation et une contraction du crédit sont, tout autant qu'une inflation et expansion de crédit, des éléments perturbateurs du cours régulier

des activités économiques. Toutefois, c'est une erreur de considérer la déflation et la contraction comme la simple contrepartie de l'inflation et de l'expansion.

L'expansion produit d'abord l'apparence illusoire de la prospérité. Elle est extrêmement populaire parce qu'elle semble rendre la majorité des gens, et même tout le monde, plus aisé. Elle a un attrait considérable. Il faut un effort moral spécial pour y mettre un terme. De l'autre côté, la contraction des crédits produit immédiatement une situation que tout le monde est prompt à condamner comme mauvaise. Son impopularité dépasse même la popularité de l'expansion. Elle suscite une violente opposition. Très vite les forces politiques qui la combattent deviennent irrésistibles.

La monnaie fictive et les prêts avantageux au gouvernement procurent des ressources additionnelles au Trésor ; la déflation vide ses coffres. L'expansion de crédit est une aubaine pour les banques, la contraction est une pénalisation. Il y a une tentation dans l'inflation et l'expansion, il y a une répulsion envers la déflation et la contraction.

Mais la dissemblance entre les deux modes opposés de manipulation de la monnaie et du crédit ne consiste pas seulement dans le fait que l'un est populaire et l'autre universellement détesté. Déflation et contraction ont moins de chances de répandre le chaos que l'inflation et l'expansion, et non pas seulement parce qu'on y a plus rarement recours. Elles sont aussi moins désastreuses dans les effets qu'elles impliquent. L'expansion gaspille des facteurs rares de production par des investissements stériles et de la surconsommation. Si l'on finit par l'arrêter, un lent processus de guérison est nécessaire pour effacer l'appauvrissement qu'elle a laissé derrière elle. Mais la contraction ne provoque pas de mal investissement, ni de surconsommation. La restriction momentanée des activités économiques qu'elle engendre peut être en gros compensée par la baisse de consommation de la part des salariés licenciés, et de la part des propriétaires de facteurs matériels de production dont les ventes diminuent. Il ne subsiste pas longtemps de cicatrices. Quand la contraction s'arrête, le processus de réajustement ne nécessite pas que l'on comble des vides causés par la consommation de capital.

La déflation et la restriction de crédit n'ont jamais joué un rôle notable dans l'histoire économique. Les exemples saillants ont été fournis par la Grande-Bretagne retournant, après les guerres napoléoniennes et après la Première Guerre mondiale marquées par l'inflation, à la parité-or de la livre sterling d'avant ces conflits. Ni dans l'un ni dans l'autre cas le Parlement et le Gouvernement n'ont pesé d'avance les avantages et les inconvénients des deux méthodes possibles pour revenir à l'étalon-or. Dans la deuxième décennie du XIX^{e} siècle, on pouvait les en excuser, parce que la théorie monétaire n'avait pas, à l'époque, encore élucidé les problèmes impliqués. Plus de cent ans plus tard, ce fut simplement une manifestation d'inexcusable ignorance de l'économie comme de l'histoire des monnaies[1].

L'ignorance se manifeste aussi dans la confusion de la déflation et de la contraction avec le processus de réajustement auquel doit aboutir tout essor artificiellement accéléré. Il dépend de la structure institutionnelle du système du crédit qui a créé le boom, que la crise provoque ou non une restriction des moyens fiduciaires en circulation. Une telle restriction peut se produire si la crise a provoqué la faillite de banques qui fournissent le crédit de circulation, et si ce qui est annulé n'est pas compensé par une expansion correspondante fournie par les banques restantes. Mais ce n'est pas nécessairement un phénomène accompagnant la dépression ; il est hors de doute qu'il ne s'est pas manifesté dans les quatre-vingts dernières années en

[1] Voir ci-dessous, p. 622.

Europe, et que la mesure où il s'est présenté aux États-Unis sous le régime du *Federal Reserve Act* de 1913 a été fortement exagérée. La cherté du crédit qui marque la crise est causée non par la restriction mais par l'abstention d'ouvrir de nouveaux crédits. Cela lèse toutes les entreprises — non seulement celles qui sont condamnées de toute façon, mais tout autant celles dont les affaires sont saines qui pourraient être florissantes si un crédit approprié était disponible. Comme les dettes impayées ne rentrent pas, les banques manquent des moyens d'accorder des crédits même aux firmes les plus solides. La crise devient générale et force toutes les branches des affaires à réduire leur activité. Mais il n'y a pas de moyen d'éviter ces conséquences au second degré de l'emballement antérieur.

Dès que la dépression apparaît, s'élèvent de partout des lamentations sur la déflation et les gens réclament la continuation de la politique expansionniste. Or, il est vrai que même sans restrictions dans la masse disponible de monnaie proprement dite et de moyens fiduciaires, la dépression entraîne une tendance induite par encaisses à la hausse du pouvoir d'achat de l'unité monétaire. Chaque firme cherche à accroître son encaisse liquide, et ces efforts affectent la relation entre l'offre de monnaie (au sens large) et la demande de monnaie (au sens large) pour les encaisses liquides. Cela peut effectivement être appelé déflation. Mais c'est une grande erreur de croire que la baisse des prix des biens de consommation est causée par cette recherche d'encaisse liquide accrue. La relation causale est en sens inverse. Les prix des facteurs de production — tant matériels qu'humains — ont atteint un niveau trop élevé pendant l'emballement. Ils doivent redescendre avant que les affaires redeviennent profitables. Les entrepreneurs accroissent leur encaisse liquide parce qu'ils s'abstiennent d'acheter des biens et d'engager des travailleurs tant que la structure des prix et des salaires ne s'est pas ajustée à la situation réelle des données du marché. Ainsi tout effort des gouvernements ou des syndicats de salariés pour différer cet ajustement ne fait que prolonger la stagnation.

Mais des économistes n'ont pas réussi à saisir cet enchaînement. Ils raisonnaient comme ceci : la structure des prix qui s'est développée dans la période ascensionnelle a été le produit de la pression expansionniste. Si l'on cesse d'augmenter la masse des moyens fiduciaires, le mouvement de hausse des prix et salaires doit s'arrêter. Mais, s'il n'y avait pas de déflation, il ne se produirait aucune baisse des prix et des taux de salaires.

Ce raisonnement serait exact si la pression inflationnaire n'avait pas affecté le marché des prêts avant d'avoir épuisé ses effets directs sur les prix des denrées. Supposons qu'un gouvernement d'un pays isolé émette un supplément de papier-monnaie afin de verser des indemnités de chômage aux citoyens à revenus modestes. La hausse des prix des denrées ainsi engendrée déséquilibrerait la production ; elle tendrait à déplacer la production, depuis les biens régulièrement acquis par les consommateurs des groupes non subventionnés de la nation vers les biens demandés par les groupes subventionnés. Si cette politique de subsides à certains groupes est abandonnée par la suite, les prix des biens demandés par les anciens groupes subventionnés vont baisser et les prix des biens demandés par les groupes précédemment non subventionnés vont se relever plus rapidement. Mais il n'y aura aucune tendance pour le pouvoir d'achat de l'unité monétaire nationale à revenir à son niveau de la période d'avant l'inflation. La structure des prix sera durablement affectée par l'aventure inflationniste si le gouvernement ne retire pas du marché la quantité de papier-monnaie qu'il y a injectée sous la forme de subsides.

Les conditions sont différentes dans une expansion de crédit qui affecte d'abord le marché des prêts. Dans ce cas les effets inflationnaires sont multipliés par les

conséquences des investissements stériles et de la surconsommation. Enchérissant les uns sur les autres dans la course vers une plus grande part d'un stock limité de capitaux matériels et de main-d'œuvre, les entrepreneurs font monter les prix à un niveau où ils ne peuvent être maintenus qu'aussi longtemps que l'expansion de crédit continue à un rythme croissant. Une brusque chute des prix de toutes les marchandises et de tous les services est inévitable dès que s'arrête le flux croissant de moyens fiduciaires.

Tandis que le boom se poursuit, il règne une tendance générale à acheter autant que l'on peut parce que l'on pronostique une hausse des prix. Dans la dépression, d'autre part, les gens s'abstiennent d'acheter parce qu'ils prévoient que les prix continueront à baisser. Le retour à la santé et à la « normale » ne peut commencer que lorsque les prix et les salaires sont descendus assez bas pour qu'un nombre suffisant de gens présument qu'ils ne baisseront pas davantage. C'est pourquoi le seul moyen d'abréger la période des mauvaises affaires est d'éviter toute tentative de reporter ou d'empêcher la baisse des prix et des salaires.

C'est seulement quand le rétablissement commence à prendre forme que le changement dans la relation monétaire, tel que l'effectue l'accroissement de la quantité de moyens fiduciaires, commence à se manifester dans la structure des prix.

Différence entre l'expansion de crédit et l'inflation simple

En étudiant les conséquences de l'expansion de crédit, nous avons supposé que le montant total des moyens fiduciaires additionnels entrait dans le système de marché par le marché des prêts en tant qu'avances aux entreprises. Tout ce qui a été formulé concernant les effets de l'expansion de crédit se rapporte à cette condition.

Il y a toutefois des cas où les méthodes juridiques et techniques en vue d'une expansion de crédit sont mises en œuvre dans une procédure catallactiquement tout à fait différente de l'expansion de crédits authentique. Des considérations de convenance politique et institutionnelle rendent parfois indiqué pour un gouvernement de se servir des facilités de la banque comme substitut de l'émission directe de monnaie gouvernementale factice. Le Trésor emprunte à la banque, et la banque fournit les fonds nécessaires en émettant des billets de banque ou en créditant le gouvernement d'un compte de dépôt. Juridiquement, la banque devient le créancier du Trésor. En fait, toute l'opération équivaut à de l'inflation sous forme de monnaie factice. Les moyens fiduciaires additionnels entrent sur le marché en passant par le Trésor, qui règle les divers postes de dépense de l'État. C'est cette demande supplémentaire du gouvernement qui incite les affaires à étendre leurs activités. L'émission de ces sommes de monnaie nouvellement créées de rien n'influe pas directement sur le taux brut d'intérêt du marché, quel que soit le taux d'intérêt que l'État paie à la banque. Elles affectent le marché des prêts et le taux brut d'intérêt, mis à part l'apparition d'une prime de prix positive, seulement si une partie de ces sommes atteint le marché des prêts à un moment où leurs effets sur les prix des biens et services n'ont pas encore été épuisés.

Telle a été par exemple la situation aux États-Unis pendant la Seconde Guerre mondiale. À côté de la politique de crédit expansionniste que l'Administration avait déjà adoptée avant que la guerre n'éclate, le gouvernement emprunta massivement aux banques commerciales. C'était techniquement de l'expansion de crédit ; dans son essence, c'était un substitut à l'émission de billets au dos vert. Des techniques encore plus compliquées ont été employées dans d'autres pays. Ainsi, par exemple, le Reich allemand du temps de la Première Guerre mondiale vendait des Bons au public.

La Reichsbank finançait ces achats en prêtant la majeure partie des fonds aux acheteurs, puis en acceptant ces mêmes bons en nantissement. En dehors de la fraction que l'acheteur payait sur ses propres fonds, le rôle que la banque et le public jouaient dans l'entière transaction était de pure forme. Virtuellement, les billets de banque supplémentaires étaient du papier-monnaie inconvertible.

Il est important de prendre garde à ces faits, afin de ne pas confondre les conséquences de l'expansion de crédit proprement dite avec celles de l'inflation en monnaie gouvernementale factice.

8. La théorie monétaire, ou du crédit de circulation, concernant les mouvements cycliques

La théorie des fluctuations cycliques de l'activité économique, telle que l'avait élaborée l'école monétaire anglaise, dite *Currency School*, était insatisfaisante sous deux aspects.

Premièrement, elle n'avait pas remarqué que le crédit de circulation peut être accordé non seulement en émettant des billets de banque en excès par rapport aux réserves liquides de la banque, mais aussi en créant des dépôts bancaires mobilisables par chèques, dépassant ces mêmes réserves (monnaie-chèque, monnaie de dépôts). En conséquence, elle ne vit pas que des dépôts à vue peuvent aussi être utilisés comme moyen de faire de l'expansion de crédit. L'erreur est de peu de poids, car elle peut être aisément rectifiée. Il suffit de souligner le fait que tout ce qui concerne l'expansion de crédit vaut pour toutes les variantes de l'expansion de crédit quel que soit le procédé employé, que les moyens de paiement fiduciaires soient des billets de banque ou des comptes de dépôt. Toutefois, les thèses de l'école monétaire inspirèrent la législation britannique destinée à prévenir le retour d'emballements à base d'expansion de crédit, et leur conséquence inéluctable, la dépression, à une époque où cette déficience fondamentale n'était pas encore assez largement reconnue. La loi Peel de 1844 et les imitations qui en furent faites dans d'autres pays n'atteignirent pas les buts recherchés, et cet échec ébranla le prestige de l'école monétaire. L'école bancaire (rivale) triompha de façon imméritée.

Le second point faible de la théorie monétaire fut plus grave. Elle limitait son raisonnement au problème de l'hémorragie de monnaie. Elle n'envisageait qu'un cas particulier, celui d'une expansion de crédit en un seul pays alors qu'il n'y a dans d'autres régions aucune expansion de crédit, ou une expansion de moindre volume. Cela suffisait en gros à expliquer les crises en Angleterre dans la première partie du XIX^{e} siècle, mais le problème n'était qu'effleuré en surface. La question essentielle n'était aucunement soulevée. Rien n'était fait pour mettre en lumière les conséquences d'une expansion générale de crédit non limitée à un certain nombre de banques à clientèle restreinte. Les relations réciproques entre la masse monétaire (au sens large) et le taux d'intérêt n'étaient pas analysées. Les nombreux et divers projets pour abaisser ou supprimer complètement l'intérêt au moyen d'une réforme bancaire furent tournés en ridicule comme autant d'inventions de charlatan, mais non pas disséqués par une critique sérieuse et réfutés. La naïve assurance dans la neutralité de la monnaie était tacitement ratifiée. Ainsi le champ fut laissé libre à toutes les tentatives futiles d'explication des crises et des fluctuations de l'activité économique au moyen de la théorie de l'échange direct. Bien des dizaines d'années passèrent avant que l'illusion fût dissipée.

L'obstacle que la théorie monétaire, ou du crédit de circulation, avait à surmonter n'était pas seulement l'erreur théorique, mais aussi le préjugé politique. L'opinion

publique a fortement tendance à ne voir dans l'intérêt qu'une entrave institutionnelle au développement de la production. Elle ne se rend pas compte que la dépréciation des biens futurs par rapport aux biens présents est une catégorie nécessaire et éternelle de l'agir humain, et ne peut être abolie par des manipulations bancaires. Aux yeux des esprits faux et des démagogues, l'intérêt est le résultat des sinistres machinations d'exploiteurs endurcis. L'aversion séculaire envers l'intérêt a été fortement ravivée par l'interventionnisme moderne. Celui-ci se cramponne au dogme que l'un des devoirs primordiaux du bon gouvernement est d'abaisser le taux d'intérêt le plus possible ou de le supprimer totalement. Tous les gouvernements d'aujourd'hui sont fanatiquement partisans de la politique d'argent à bon marché. Comme on l'a déjà mentionné, le gouvernement britannique a déclaré que l'expansion de crédit a réalisé « le miracle... de changer une pierre en du pain »[1]. Un président (*chairman*) de la Federal Reserve Bank de New York a affirmé que « la liberté définitive à l'égard du marché monétaire intérieur existe pour tout État national souverain où il y a une institution fonctionnant à la manière d'une banque centrale moderne, et dont la monnaie n'est pas convertible en or ou en quelque autre marchandise »[2]. Nombre de gouvernements, d'universités, d'instituts de recherche économique subventionnent largement des publications dont le but principal est de célébrer les bienfaits d'une expansion de crédit débridée, et de diffamer tous ceux qui s'y opposent comme autant d'avocats sans scrupules des intérêts égoïstes des usuriers.

Les mouvements ondulatoires qui affectent le système économique, la récurrence de périodes d'emballement suivies de périodes de dépression sont l'inévitable conséquence des tentatives, sans cesse répétées, pour abaisser le taux brut du taux d'intérêt au moyen de l'expansion de crédit. Il n'existe aucun moyen d'éviter l'effondrement final d'un emballement provoqué par une expansion de crédit. L'alternative est seulement entre une crise à brève échéance résultant de l'abandon volontaire d'une expansion prolongée, et à une échéance différée la catastrophe finale et totale du système monétaire considéré.

La seule objection qu'on ait jamais opposée à la théorie du crédit de circulation est indéniablement boiteuse. On a soutenu que l'abaissement du taux brut d'intérêt sur le marché, au-dessous du niveau qu'il aurait atteint sur un marché des prêts non entravé, peut apparaître non par l'effet d'une politique intentionnelle des banques ou des autorités monétaires, mais comme la conséquence non voulue de leur conservatisme. Confrontés à une situation qui, si l'on n'intervenait pas, amènerait une hausse du taux de marché, les banques s'abstiennent de modifier l'intérêt qu'elles réclament sur leurs avances, et ainsi trébuchent, vouloir ou pas, dans l'expansion[3]. Ces assertions sont gratuites. Mais si, pour les besoins de la discussion, nous supposons qu'elles soient correctes, elles n'affectent en rien l'essence de l'explication monétaire des mouvements cycliques. Peu importent les conditions particulières qui induisent les banques à gonfler le crédit et à sous-enchérir le taux brut de l'intérêt sur le marché, tel que l'aurait déterminé le marché non entravé. Ce qui compte seulement, c'est que les banques et les autorités monétaires sont dominées par l'idée que le niveau du taux d'intérêt tel que le détermine un libre marché des prêts est un malheur, que l'objectif d'une bonne politique économique est de l'abaisser, et que l'expansion de crédit est un moyen adéquat pour l'abaisser sans nuire à qui que ce soit, en dehors des

[1] Voir plus haut, p. 374.

[2] Beardsley Ruml, « Taxes for Revenue are Obsolete », *American Affairs*, VIII, 1946, 35-36.

[3] Machlup, *The Stock Market, Credit and Capital Formation*, p. 248, appelle cette conduite des banques « inflationnisme passif ».

prêteurs, ces parasites. C'est cette aberration qui les fait s'engager dans des aventures qui doivent finalement amener la stagnation.

Si l'on prend ces faits en considération, l'on peut être tenté de s'abstenir de toute discussion des problèmes impliqués dans le cadre de la pure économie de marché, en les reléguant dans l'analyse de l'interventionnisme, de l'immixtion du gouvernement dans les phénomènes de marché. Il ne fait aucun doute que l'expansion de crédit est l'une des questions primordiales posées par l'interventionnisme. Néanmoins, la place correcte de l'analyse des problèmes impliqués n'est pas dans la théorie de l'interventionnisme mais dans celle de la pure économie de marché. Car le problème que nous avons à traiter est essentiellement la relation entre la masse monétaire et le taux d'intérêt, problème dont les conséquences de l'expansion de crédit ne sont qu'un aspect particulier.

Tout ce qui a été affirmé concernant l'expansion de crédit est également valable à l'égard des effets de tout accroissement de la quantité de monnaie proprement dite, dans la mesure où cet apport supplémentaire atteint le marché des prêts à un stade précoce de son entrée dans le système de marché. Si la quantité additionnelle de monnaie augmente la quantité de monnaie offerte en prêts, à un moment où les prix des marchandises et les taux de salaires n'ont pas encore complètement été ajustés au changement dans la relation monétaire, les effets ne diffèrent pas des effets d'une expansion de crédit. En analysant le problème de l'expansion de crédit, la catallactique complète les enseignements de la théorie de la monnaie et de l'intérêt. Elle démolit implicitement les erreurs anciennes concernant l'intérêt, et réduit en fumée les plans fantaisistes pour « abolir » l'intérêt au moyen de réformes monétaires ou bancaires.

Ce qui différencie l'expansion de crédit d'un accroissement de la masse existante de monnaie, tel qu'il en peut apparaître dans une économie employant uniquement de la monnaie-marchandise et pas du tout de moyens fiduciaires, réside dans le volume de l'accroissement et dans la séquence chronologique de ses effets sur les diverses parties du marché. Même une augmentation rapide de la production des métaux précieux ne peut jamais avoir l'ampleur que l'expansion de crédit peut atteindre. L'étalon-or était un butoir efficace pour l'expansion de crédit, parce qu'il obligeait les banques à ne pas dépasser certaines limites dans leurs entreprises expansionnistes[1]. Les potentialités inflationnaires propres de l'étalon-or étaient maintenues dans certaines bornes par les vicissitudes de l'extraction du métal or. De plus, une partie seulement de l'or additionnel accroissait immédiatement l'offre présentée sur le marché des prêts. La majeure partie agissait directement sur les prix des marchandises et les taux de salaires, et n'affectait le marché des prêts qu'à un stade plus tardif du processus inflationnaire.

Toutefois, l'accroissement continu dans la quantité de monnaie marchandise exerçait une pression expansionniste constante sur le marché des prêts. Le taux brut d'intérêt sur le marché fut, au cours des derniers siècles, continuellement soumis à l'impact d'un apport de monnaie neuve sur le marché des prêts. Naturellement, cette pression fut, pendant les dernières cent cinquante années dans les pays anglo-saxons, et les cent dernières dans les pays du continent européen, de loin contrebalancée par les effets inverses du développement synchrone du crédit de circulation tel que les banques le délivrent ; sans compter leurs efforts intentionnels, réitérés de temps à autre, pour abaisser le taux brut d'intérêt par une expansion plus intense du crédit. Il y avait ainsi trois tendances à l'abaissement du taux brut d'intérêt sur le marché,

[1] Voir ci-dessus, p. 377.

agissant en même temps et se renforçant mutuellement. L'une provenait de l'accroissement régulier de la quantité de monnaie-marchandise, la seconde provenait du développement spontané des instruments fiduciaires dans les opérations de banque, la troisième était le fruit de politiques intentionnellement orientées à l'encontre de l'intérêt, patronnées par les gouvernements et approuvées par l'opinion publique. Il est évidemment impossible de situer quantitativement l'effet de leur combinaison de forces et l'intensité de chaque composante ; une réponse à de telles questions est simplement affaire d'interprétation historique.

Ce que le raisonnement catallactique peut nous montrer, c'est qu'une pression légère mais continue sur le taux brut d'intérêt, telle que la provoque l'accroissement continu de la quantité d'or, et aussi une augmentation modérée du volume des moyens fiduciaires qui n'est pas exagérée et intensifiée par une politique intentionnelle de monnaie facile, peut être équilibrée par les forces de réajustement et d'adaptation inhérentes à l'économie de marché. L'adaptabilité de l'activité économique, lorsqu'elle n'est pas sabotée par des forces extérieures au marché, est assez forte pour annuler les effets que peuvent entraîner des perturbations légères de cette nature, sur le marché des prêts.

Les statisticiens ont essayé d'analyser les grandes ondes des fluctuations de l'activité, par des méthodes statistiques. De telles tentatives sont futiles. L'histoire du capitalisme moderne est un répertoire de progrès économique soutenu, périodiquement traversé par des poussées fiévreuses de prospérité suivies de leur rançon : des dépressions. Il est généralement possible de mettre en lumière statistiquement ces oscillations récurrentes, en les distinguant du courant général vers une augmentation du volume du capital investi et de la quantité de biens produits. Il est impossible de découvrir une fluctuation rythmique dans cette tendance de fond elle-même.

9. L'économie de marché en tant qu'affectée par la récurrence des mouvements cycliques

La popularité de l'inflation et de l'expansion de crédit, source originelle des tentatives répétées pour rendre les gens prospères en poussant le crédit, et donc raison profonde des fluctuations cycliques de l'économie, se manifeste clairement dans la terminologie courante. Pendant le boom on dit que les affaires sont bonnes, on parle de prospérité, d'essor. La suite inévitable, qui est un réajustement aux exigences des données réelles du marché, est appelée crise, marasme, mauvaises affaires, dépression. Les gens se rebellent devant l'évidence de l'enchaînement : il faut voir l'élément perturbateur dans les investissements stériles et la surconsommation de la période ascensionnelle, et que cet emballement artificiellement déclenché est condamné à s'affaisser. Mais les gens cherchent la pierre philosophale capable de le faire durer.

Nous avons déjà indiqué dans quelle perspective il nous est possible d'appeler progrès économique une amélioration de la qualité et une augmentation de la quantité des produits. Si nous appliquons ce critère aux phases des fluctuations cycliques des affaires, nous devons dire que le boom est un recul et la dépression un progrès. L'emballement gaspille par de faux investissements des facteurs de production rares et réduit le stock disponible par la surconsommation ; ses prétendus avantages sont payés d'un appauvrissement. La dépression, au contraire, est le retour à un état des affaires où tous les facteurs de production sont employés au mieux de la satisfaction des besoins les plus urgents des consommateurs.

Des efforts désespérés ont été faits pour trouver dans l'essor artificiel du boom un apport positif au progrès économique. L'accent a été mis sur l'épargne forcée et le rôle qu'elle joue dans l'accumulation du capital. L'argument est vain. L'on a déjà montré qu'il est très discutable que l'épargne forcée puisse faire plus que compenser une partie du capital consommé à cause de l'emballement. Si ceux qui chantent les louanges de l'épargne forcée étaient logiques avec eux-mêmes, ils devraient préconiser un système fiscal subventionnant les riches au moyen d'impôts levés sur les gens à petits revenus. L'épargne forcée réalisée par ce procédé fournirait un supplément de capital disponible, sans provoquer simultanément une consommation de capital plus importante encore.

Les partisans de l'expansion de crédit ont aussi souligné que certains des mal-investissements effectués pendant l'emballement deviennent plus tard profitables. Ces investissements, disent-ils, ont été faits trop tôt, c'est-à-dire à un moment où les disponibilités en capitaux matériels et les jugements de valeur des consommateurs ne justifiaient pas encore leur exécution. Cependant, les dégâts causés n'ont pas été trop graves car ces projets auraient dû être réalisés plus tard de toute façon. L'on peut admettre que cette description est valable pour certains cas d'investissements réalisés pendant l'essor artificiel. Mais personne ne se risquerait à soutenir que l'affirmation vaut pour tous les projets dont la mise en chantier a été encouragée par les illusions créées par la politique d'argent facile. Quoi qu'il en soit, tout cela ne change rien aux conséquences de l'emballement et ne peut annuler ni atténuer la dépression qui s'ensuit. Les effets de l'investissement stérile apparaissent, qu'il arrive ou non par la suite que tel ou tel mal investissement se transforme en investissement sain lorsque les conditions auront changé. Lorsqu'en 1845 un chemin de fer fut construit en Angleterre, qui ne l'aurait pas été en l'absence d'une expansion de crédit, la situation des années suivantes n'a pas été affectée par la perspective de disposer vers 1870 ou 1880 des capitaux matériels requis pour sa construction. Qu'il ait été avantageux, plus tard, de n'avoir pas à construire ce chemin de fer en y consacrant du capital et du travail n'était pas en 1847 une compensation des pertes subies du fait de sa construction prématurée.

L'essor artificiel provoque un appauvrissement. Mais plus désastreux encore sont ses ravages sur le plan moral. Les gens sont découragés, déprimés. Plus grand était leur optimisme pendant la prospérité illusoire de la période ascendante, plus profonds sont leur désespoir et leur sentiment de frustration. L'individu est toujours porté à attribuer sa bonne fortune à sa propre efficacité, à y voir la récompense bien méritée de son talent, de son application et de sa probité. Mais les revers de fortune, il les impute toujours à d'autres, et surtout à l'absurdité des institutions sociales et politiques. Il ne reproche pas aux autorités d'avoir provoqué un essor factice ; il les tient pour incapables à cause de l'inévitable affaissement. Aux yeux du public, davantage d'inflation et d'expansion de crédit est le seul remède aux maux qu'ont appelés l'inflation et l'expansion de crédit.

Voilà, disent-ils, des usines et des exploitations agricoles dont les capacités de production sont inutilisées en tout ou en partie. Il y a des piles de marchandises invendables et des multitudes de travailleurs sans emploi. Mais il y a aussi des multitudes de gens qui seraient bien heureux de pouvoir satisfaire plus largement leurs besoins. Tout ce qui manque, c'est du crédit. Des crédits supplémentaires permettraient aux entrepreneurs de reprendre ou de développer leur production. Les sans-travail retrouveraient des emplois et pourraient acheter les produits. Le raisonnement semble plausible ; et, pourtant, il est complètement faux.

Si les marchandises ne se vendent pas et si les travailleurs ne trouvent pas d'emploi, la seule raison possible est que les prix et les salaires demandés sont trop élevés. Celui qui veut vendre ses stocks ou sa capacité de travail doit réduire ses prétentions jusqu'à ce qu'il trouve preneur. Telle est la loi du marché. Tel est l'agencement par lequel le marché dirige l'activité de tout individu dans les voies où il peut le mieux contribuer à satisfaire les besoins des consommateurs. Les mauvais investissements du temps des vaches grasses ont affecté à tort des capitaux matériels inconvertibles à certaines filières de production, au détriment d'autres filières où elles auraient répondu à des besoins plus pressants. Il y a une disproportion dans l'affectation des facteurs non convertibles aux diverses branches d'activité. Cette disproportion ne peut être corrigée que par l'accumulation de capital neuf et son utilisation dans les branches où il est le plus urgent de l'affecter. C'est un processus qui exige du temps. Pendant qu'il suit son cours, il est impossible d'utiliser à plein les capacités de production de certaines installations où font défaut les moyens complémentaires de production.

On objecte vainement qu'il y a aussi des capacités inemployées dans des fabriques où le produit n'a qu'un faible degré de spécificité. La mévente de ces biens, dit-on, ne peut s'expliquer par la disproportion dans l'équipement investi des diverses branches : ils peuvent être employés et l'on en a besoin pour des utilisations variées. C'est encore là une erreur. Si les aciéries et l'industrie du fer, les mines de cuivre et les scieries ne peuvent fonctionner à leur pleine capacité, il n'y a qu'une raison possible à cela : c'est qu'il n'y a pas sur le marché assez d'acheteurs disposés à acheter leurs produits à des prix qui couvrent les coûts de leur production courante. Comme les coûts variables ne peuvent consister qu'en prix des autres produits et en salaires, et que la même chose s'applique aux prix de ces autres produits, cela veut toujours dire que les taux de salaires sont trop élevés pour que tous ceux qui désirent travailler trouvent des emplois et fassent fonctionner les équipements inconvertibles, sans autre limite que la nécessité de ne pas retirer des biens de production non spécifiques et de la main-d'œuvre des emplois où ils répondent à des besoins plus urgents.

Pour sortir des décombres du boom, une seule voie ramène à la situation dans laquelle l'accumulation progressive de capital garantit une amélioration régulière du bien-être matériel : une épargne neuve doit rassembler les capitaux matériels nécessaires pour l'équipement harmonieux de toutes les branches de production en capitaux adéquats. Il faut procurer les capitaux matériels qui manquent dans les branches que l'on a indûment négligées pendant l'essor factice. Les taux de salaires doivent baisser ; les gens doivent temporairement restreindre leur consommation jusqu'à ce que le capital gaspillé dans des investissements stériles soit reconstitué. Ceux à qui déplaît la rigueur de la période de réajustement doivent s'abstenir à temps de l'expansion de crédit.

Il ne sert à rien d'interférer avec le processus de réajustement par une nouvelle expansion de crédit. Cela ne ferait au mieux qu'interrompre, perturber et prolonger le processus curatif de la dépression, sinon introduire une nouvelle flambée avec toutes ses inévitables conséquences.

Le processus de réajustement, même en l'absence de toute nouvelle expansion de crédit, est retardé par les effets psychologiques de désappointement et de frustration. Les gens sont lents à se débarrasser de l'autosuggestion d'une prospérité illusoire. Les hommes d'affaires tentent de continuer l'exécution de projets non profitables ; ils ferment les yeux à des évidences qui font mal. Les travailleurs tardent à ramener leurs revendications au niveau requis par la situation du marché ; ils souhaitent, autant que possible, échapper à une baisse de leur niveau de vie, et ne pas changer d'occupation

ni de résidence. Les gens sont d'autant plus découragés que leur optimisme était plus fort pendant l'escalade. Ils ont pour le moment perdu à un tel point la confiance en soi et l'esprit d'entreprise qu'ils laissent passer des occasions favorables d'agir. Mais le pire, c'est que les hommes sont incorrigibles. Après quelques années, ils se lancent à nouveau dans l'expansion de crédit, et la vieille histoire recommence une fois de plus.

Rôle des facteurs de production inemployés au début d'un essor factice

Dans une économie en mouvement il y a toujours des stocks invendus (en excès des quantités qu'il faut conserver pour des raisons techniques), des travailleurs sans emploi, et une capacité inutilisée de moyens de production. Le système tend vers un état dans lequel il n'y aurait ni main-d'œuvre inemployée ni stocks en excès[1]. Mais comme l'apparition de données nouvelles fait continuellement dévier son cours vers un but nouveau, les conditions d'une économie tournant en rythme uniforme ne sont jamais réunies.

La présence de capacités inutilisées d'investissements inconvertibles est une séquelle des erreurs commises dans le passé. Les prévisions des investisseurs n'étaient pas justes, la suite des événements l'a montré ; le marché réclame plus intensément d'autres biens que ceux que peuvent produire leurs installations. Du point de vue catallactique, l'accumulation de stocks au-delà du nécessaire et le non-emploi des travailleurs sont de nature spéculative. Le détenteur des stocks refuse de vendre au prix du marché parce qu'il espère en tirer un prix supérieur plus tard. Le travailleur sans emploi refuse de changer d'occupation, ou de résidence, ou de se contenter d'une moindre paie, parce qu'il espère trouver plus tard un travail mieux payé là où il habite et dans la branche d'activité qu'il préfère. Tous deux hésitent à ajuster leurs prétentions à la situation présente du marché parce qu'ils s'attendent à un changement des données qui modifiera la situation à leur avantage. Leur hésitation est l'une des raisons qui font que le système ne s'est pas encore adapté à l'état du marché.

Les partisans de l'expansion de crédit affirment que ce qu'il faut, c'est davantage de moyens fiduciaires. Alors les installations tourneront à plein régime, les stocks se vendront au prix que les détenteurs jugent satisfaisant, les chômeurs trouveront de l'emploi au salaire qu'ils considèrent comme satisfaisant. Cette façon de voir très répandue suppose que la hausse des prix, provoquée par le supplément de moyens fiduciaires, affecterait au même moment et dans la même mesure toutes les autres marchandises et services, cependant que les détenteurs de stocks excessifs et les travailleurs sans emploi se contenteraient des prix et salaires nominaux qu'ils demandent — en vain, bien sûr — aujourd'hui. Car si cela venait à se réaliser, les prix réels et les taux de salaire réels obtenus par ces détenteurs de stocks invendus et ces travailleurs sans emploi retomberaient — par rapport aux prix des autres biens et services — au niveau relatif auquel ils devraient maintenant baisser pour trouver des acheteurs et des employeurs.

L'évolution de l'essor factice n'est pas substantiellement affectée par le fait qu'il y ait, à la veille de son déclenchement, des capacités inutilisées, des stocks d'invendus en excès, et des travailleurs sans emploi. Supposons qu'il y ait dans l'extraction du

[1] Dans l'économie tournant en rythme uniforme aussi, il peut y avoir des capacités inutilisées d'équipements inconvertibles. Leur non-emploi ne perturbe pas plus l'équilibre que le fait de laisser en jachère les terres submarginales.

cuivre des capacités inutilisées, des stocks invendus et des travailleurs sans emploi. Le prix du cuivre est à un niveau tel que l'extraction ne paie pas pour certaines mines ; leurs travailleurs sont licenciés ; il y a des spéculateurs qui s'abstiennent de vendre leurs stocks. Ce qu'il faut afin de rendre ces mines à nouveau profitables, donner du travail aux chômeurs et vendre les stocks sans forcer les prix en dessous des coûts de production, c'est un apport nouveau p de capitaux matériels disponibles, suffisant pour que l'on puisse augmenter l'investissement, le volume de la production et de la consommation, de façon à obtenir une augmentation adéquate dans la demande de cuivre. Si, par contre, cet apport p ne se produit pas, et que les entrepreneurs, trompés par l'expansion de crédit, opèrent quand même comme si p était réellement disponible, la situation sur le marché du cuivre est, tant que dure l'essor factice, ce qu'elle eût été si p avait effectivement été ajouté à la masse de capitaux matériels existants. Mais tout ce que l'on a dit sur les conséquences inévitables de l'expansion de crédit convient aussi à ce cas. La seule différence est que, dans la mesure où il s'agit du cuivre, l'expansion indue de la production ne nécessite pas que l'on retire du capital et de la main-d'œuvre, d'emplois où ils auraient mieux répondu aux besoins des consommateurs. En ce qui concerne le cuivre, la nouvelle impulsion rencontre un îlot de malinvestissement de capital et de malaffectation de main-d'œuvre, déjà commis lors d'un boom antérieur et que n'a pas encore absorbé le processus de réajustement.

Ainsi devient-il évident qu'il est vain de justifier une nouvelle expansion de crédit en alléguant des capacités inutilisées, des stocks invendus (ou, comme disent les gens à tort : invendables) et des travailleurs inemployés. Le début d'une nouvelle expansion de crédit déferle sur des restes de mal investissements et de mal affectation de main-d'œuvre, non encore liquidés par le processus de réajustement, et semble remédier aux fautes en question. En fait, néanmoins, ce n'est qu'une interruption dans le processus de réajustement et de retour à des conditions saines[1]. L'existence de capacités inutilisées et de chômage n'est pas un argument valable contre l'exactitude de la théorie du crédit de circulation. Les partisans de l'expansion de crédit et de l'inflation croient qu'en s'abstenant de prolonger l'expansion de crédit et l'inflation l'on perpétue la dépression ; ils se trompent complètement. Les remèdes que ces auteurs proposent ne feraient pas que l'essor factice puisse durer indéfiniment. Ils ne feraient que perturber complètement le processus d'assainissement.

Erreurs des explications non monétaires des mouvements cycliques

En regard des vaines tentatives pour expliquer les fluctuations cycliques de l'activité économique par des théories non monétaires, un point doit être souligné surtout qui, jusqu'à présent, a été indûment négligé.

Il y a eu des écoles de pensée pour lesquelles l'intérêt était seulement le prix payé pour obtenir la disposition d'une certaine quantité de monnaie ou de substituts de monnaie. Partant de cette idée, elles en déduisaient très logiquement qu'en supprimant la rareté de monnaie ou de substituts de monnaie l'on abolirait complètement l'intérêt et l'on aboutirait à la gratuité du crédit. Mais si l'on n'adopte pas ce point de vue et que l'on comprenne la nature de l'intérêt originaire, un problème surgit qu'il ne faut pas éluder. Un apport supplémentaire de crédit, conséquence d'un accroissement du volume de monnaie et de moyens fiduciaires, a certainement le pouvoir

[1] F.A. Hayek (*Prices and Production*, 2e éd., Londres, 1935, pp. 96 et suiv.) parvient à la même conclusion grâce à une chaîne de raisonnements quelque peu différente.

d'abaisser le taux brut d'intérêt sur le marché. Si l'intérêt n'est pas uniquement un phénomène monétaire, et par conséquent ne peut être durablement abaissé ou éliminé par aucun accroissement, si grand soit-il, de la masse de monnaie et de moyens fiduciaires, il incombe à l'économie de montrer comment se rétablit le niveau du taux d'intérêt conforme aux données extra monétaires de la situation du marché. Elle doit expliquer quelle sorte de processus annule la déviation, induite par encaisse, du taux de marché par rapport au niveau qui correspond à la différence d'appréciation des gens selon qu'il s'agit de biens présents ou futurs. Si l'économie n'était pas en mesure de fournir cette explication, elle admettrait implicitement que l'intérêt est un phénomène monétaire et donc susceptible de disparaître complètement du fait de changements dans la relation monétaire.

Pour les explications non monétaires du cycle économique l'expérience montrant des dépressions récurrentes est la donnée primordiale. Leurs champions, d'abord, ne voient dans leur schéma de la séquence des événements économiques aucune indication conduisant à une interprétation satisfaisante de ces désordres énigmatiques. Ils cherchent éperdument un échafaudage quelconque, à plaquer par-dessus leur théorie en guise d'explication des cycles.

Le cas est différent en ce qui concerne la théorie monétaire ou de crédit de circulation. La théorie monétaire moderne a définitivement montré l'inanité d'une prétendue neutralité de la monnaie. Elle a prouvé irréfutablement qu'il y a dans l'économie de marché des facteurs à l'œuvre dont une doctrine ne peut rien dire si elle ignore la force motrice propre de la monnaie. Le système catallactique qui comporte la connaissance de la non-neutralité de la monnaie et de sa force motrice impose de se demander comment les changements dans la relation monétaire affectent le taux d'intérêt, d'abord à court terme puis à long terme. Le système serait défectueux s'il ne pouvait répondre à ces questions. Il serait contradictoire s'il donnait une réponse qui n'expliquerait pas en même temps les fluctuations cycliques de l'activité économique. Même s'il n'avait jamais existé de moyens fiduciaires ni de crédit de circulation, la catallactique moderne aurait été obligée de poser le problème des liens entre les changements dans la relation monétaire et le taux d'intérêt.

On a déjà noté que toute explication non monétaire du cycle est obligée d'admettre qu'un accroissement dans la quantité de monnaie ou de moyens fiduciaires est une condition indispensable de l'apparition d'un essor accéléré. Il est évident qu'une tendance générale des prix vers la hausse, si elle n'est causée par une baisse générale de la production et de la masse des marchandises mises en vente, ne peut se manifester si la masse monétaire (au sens large) n'a pas augmenté. Maintenant nous pouvons voir que ceux qui combattent l'explication monétaire sont aussi forcés de recourir à la théorie qu'ils dénigrent, pour une seconde raison. Car seule cette théorie répond à la question : comment un apport de monnaie et de moyens fiduciaires supplémentaires affecte-t-il le marché des prêts et le taux d'intérêt sur ce marché ? Ceux-là seuls pour qui l'intérêt n'est que le produit d'une rareté de la monnaie institutionnellement conditionnée peuvent se dispenser de reconnaître implicitement la théorie du cycle en fonction du crédit de circulation. Cela explique pourquoi aucun critique n'a jamais présenté d'objection valable contre cette théorie.

Le fanatisme avec lequel les partisans de toutes ces explications non monétaires refusent d'admettre leurs erreurs est, évidemment, une manifestation de parti pris politique. Les marxistes ont inauguré l'usage d'interpréter les crises commerciales comme une maladie inhérente du capitalisme, comme la conséquence nécessaire de

son « anarchie » de production[1]. Les socialistes non marxistes et les interventionnistes ne sont pas moins acharnés à soutenir que l'économie de marché ne peut pas éviter la répétition des dépressions. Ils sont d'autant plus poussés à attaquer la théorie monétaire que la manipulation de la monnaie et du crédit est maintenant l'instrument principal grâce auquel les gouvernements anticapitalistes entendent établir l'omnipotence du pouvoir politique[2].

Les tentatives pour rattacher les dépressions économiques à des influences cosmiques — dont la plus remarquable fut la théorie des taches solaires de William Stanley Jevons — ont fait complètement faillite. L'économie de marché a réussi de façon assez satisfaisante à adapter la production et les échanges à toutes les conditions naturelles de la vie humaine et de son environnement. Il est tout à fait arbitraire de présumer qu'il y a juste un seul fait naturel — à savoir la prétendue variation rythmique des récoltes — auquel l'économie de marché ne saurait comment faire face. Pourquoi les entrepreneurs sont-ils incapables de reconnaître le fait des fluctuations de récoltes, et d'ajuster les activités économiques de façon à parer d'avance aux effets néfastes de ces variations sur leurs plans ?

Guidées par le slogan marxiste de « l'anarchie de la production », les doctrines actuelles non monétaires sur les mouvements cycliques expliquent ceux-ci en parlant d'une tendance prétendue inhérente à une économie capitaliste, qui provoquerait des disproportions dans le volume des investissements pour les diverses branches de l'industrie. Pourtant, même ces doctrines de la disproportionnalité ne contestent pas le fait que chaque homme d'affaires cherche constamment à éviter de telles erreurs, qui l'exposent forcément à des pertes considérables au plan financier. L'essence de l'activité des entrepreneurs et capitalistes consiste précisément à se garder des projets qui ne leur paraissent pas devoir être profitables. Si l'on tient pour certain que la tendance prévaut chez les hommes d'affaires à échouer dans cette tâche, l'on implique que tous sont atteints de myopie intellectuelle. Ils sont trop obtus pour éviter certaines embûches, et de ce fait ils commettent maladresse sur maladresse dans la conduite de leurs affaires. L'ensemble de la société est contrainte de régler la facture des échecs de ces cancres de spéculateurs, promoteurs et entrepreneurs.

Or il est bien évident que les hommes sont faillibles et que les hommes d'affaires ne sont pas exempts de cette humaine faiblesse. Mais l'on ne doit pas oublier que sur le marché fonctionne en permanence un processus de sélection. Sans cesse s'exerce une tendance à écheniller la profession des entrepreneurs, éliminant ceux d'entre eux qui sont les moins efficaces, c'est-à-dire qui ne réussissent pas à prévoir correctement les demandes futures des consommateurs. Si tout un groupe d'entrepreneurs produit des marchandises en excès de la demande des consommateurs, et, de ce fait, ne peut vendre ces articles à des prix rémunérateurs et subit des pertes, d'autres groupes qui produisent des choses que le public se dispute n'en font que plus de profit. Certains secteurs des affaires sont dans le marasme tandis que d'autres sont florissants. Il ne peut se produire de la sorte aucune dépression générale.

Mais ceux qui proposent les doctrines dont nous devons nous occuper argumentent autrement. Ils estiment que non seulement la classe entière des entrepreneurs, mais le peuple entier, est aveugle. Puisque la classe entrepreneuriale n'est pas un ordre fermé auquel ne peuvent accéder les outsiders, puisque tout individu entreprenant est virtuellement à même de lancer un défi à ceux qui sont déjà membres de la classe, et

[1] Sur le défaut fondamental des théories marxistes et autres axées sur la sous-consommation, voir ci-dessus, p. 244.

[2] Sur ces manipulations de la circulation et du crédit, voir ci-dessous, pp. 619 à 636.

puisque l'histoire du capitalisme fourmille d'exemples de nouveaux venus partis sans le sou, qui ont brillamment réussi à lancer des articles qu'ils avaient par eux-mêmes jugés capables de répondre aux besoins les plus urgents des consommateurs, le fait de croire que les entrepreneurs sont tous victimes d'erreurs régulièrement répétées revient à dire que tous les hommes pratiques sont sans intelligence. C'est simplement considérer que personne d'entre ceux qui sont dans les affaires, et personne de ceux qui envisagent de s'y engager s'ils aperçoivent une occasion de faire mieux que quelqu'un qui y est déjà, n'est assez avisé pour juger correctement les dispositions du marché. Mais, d'autre part, les théoriciens, qui n'ont pas eux-mêmes la pratique des affaires et se contentent de philosopher sur le comportement des autres, se considèrent eux-mêmes comme assez doués pour découvrir ce qui fait se fourvoyer les gens de métier. Ces professeurs omniscients ne sont jamais séduits par les erreurs qui obscurcissent le jugement de tout le reste des hommes. Ils savent avec précision ce qui ne va pas dans l'entreprise privée. C'est pourquoi leur prétention à être investis de pouvoirs dictatoriaux sur la conduite de l'économie est pleinement justifiée.

Ce qu'il y a de plus stupéfiant à propos de ces doctrines, c'est qu'elles impliquent en outre que les hommes d'affaires, dans leur étroitesse d'esprit, se cramponnent obstinément à leurs façons d'agir fautives en dépit du fait que les savants ont depuis longtemps révélé ces fautes. Bien que tous les livres scolaires les aient réfutées, les hommes d'affaires ne sont pas capables de ne pas y retomber. Il n'y a manifestement aucun moyen de prévenir la récurrence de la dépression économique, autre que de confier — conformément aux idées utopiques de Platon — le pouvoir suprême aux philosophes.

Examinons brièvement les deux plus populaires espèces de ces doctrines de la disproportionnalité.

Il y a d'abord la doctrine des biens durables. Ces biens conservent leur aptitude à servir pendant un certain temps. Aussi longtemps que cette période dure, l'acheteur qui en a fait l'acquisition s'abstient de remplacer ce qu'il a en achetant du neuf. Ainsi, une fois que tout le monde a fait ses achats, la demande pour les articles en question s'amenuise. Les affaires deviennent mauvaises. Une reprise n'est possible que lorsqu'au bout d'un certain temps les maisons, voitures, réfrigérateurs et autres articles du même genre sont usés, et que leurs propriétaires doivent en acheter de nouveaux.

Il n'empêche que les hommes d'affaires sont en règle générale plus prévoyants que ne le suppose cette doctrine. Ils veillent à ajuster le volume de leur production au volume escompté de la demande des consommateurs. Les boulangers tiennent compte du fait que la ménagère a besoin chaque jour d'une miche de pain, et le fabricant de cercueils du fait que le total de la vente annuelle de cercueils ne peut excéder le total des gens qui décèdent pendant cette même période. L'industrie mécanique compte avec la durée moyenne de « vie » de ses produits, non moins que les tailleurs, les chausseurs, les fabricants d'automobiles, de radios, de réfrigérateurs, et que les entreprises du bâtiment. Il y a toujours, évidemment, des initiateurs qui, dans un état d'esprit exagérément optimiste, ont tendance à voir trop grand. Pour exécuter leurs projets, ils prennent de vitesse les autres demandeurs de facteurs de production dans la branche concernée et dans d'autres branches. Ainsi leur expansion exagérée entraîne une restriction relative de la production d'autres opérateurs. Une branche va de l'avant et se développe, pendant que d'autres perdent du terrain, jusqu'au moment où les résultats décevants de la première et le bon rendement des secondes rétablissent la situation. Tant l'essor initial que la récession subséquente n'affectent qu'une partie de l'activité économique.

La seconde variété des doctrines de la disproportionnalité est connue sous le nom de principe d'accélération. Une hausse momentanée de la demande d'une certaine marchandise entraîne une production accrue de ladite marchandise. Si ensuite la demande retombe, les investissements faits pour étendre la production considérée s'avèrent de faux investissements. Cela devient particulièrement pernicieux dans le domaine des biens de production durables. Si la demande pour un bien de consommation a augmente de 10 %, les entreprises augmentent l'équipement p nécessaire à cette production de 10 %. L'augmentation résultante de la demande pour p est d'autant plus considérable par rapport à la demande antérieure pour p que la durée de service de p est plus longue, et donc plus faible la demande antérieure d'unités de remplacement de matériels usés. Si l'existence utile d'une unité de p est de dix ans, la demande annuelle de p aux fins de renouvellement était de 10 % du stock de p antérieurement en service dans l'industrie. Une augmentation de 10 % dans la demande de p a pour effet de doubler par conséquent la demande de p et entraîne une expansion de 100 % dans l'équipement r nécessaire à la production de p. Si alors la demande de a s'arrête de croître, 50 % de la capacité de production de r demeurera inemployée. Si l'accroissement annuel de la demande de p tombe de 10 % à 5 %, ce sera 25 % de la capacité de production r qui ne peut être utilisée.

L'erreur de base de cette doctrine est de considérer les activités d'entreprise comme une réponse aveuglément automatique à l'état momentané de la demande. Chaque fois qu'une demande croît et rend une branche d'activité plus profitable, les installations de production s'étendraient, croit-on, proportionnellement. Cette idée est intenable. Les entrepreneurs se trompent souvent. Ils paient lourdement leurs erreurs. Mais quiconque agirait selon la manière décrite par le principe d'accélération ne serait pas un entrepreneur, ce serait un automate sans âme. En fait, cependant, l'entrepreneur réel est un *spéculateur*[1], un homme qui entend utiliser ce qu'il pense comprendre de la structure prochaine du marché, pour effectuer des opérations profitables. Cette aptitude spécifique à pronostiquer la situation d'un avenir aléatoire défie toute règle et toute systématisation. Elle ne peut être ni enseignée ni apprise. S'il en était autrement, tout le monde pourrait se lancer dans la profession d'entrepreneur avec des chances égales de succès. Ce qui distingue du reste des gens l'entrepreneur qui réussit, ou l'initiateur, c'est précisément qu'il ne se laisse pas guider par ce qui était et ce qui est, mais qu'il combine ses actions en fonction de son opinion de ce qui sera. Il voit le passé et le présent comme tout le monde ; mais il juge différemment l'avenir. Son comportement est orienté par une vision du futur qui diverge de celle de la majorité. Ce qui le détermine à agir comme il le fait, c'est qu'il apprécie les facteurs de production, et les prix futurs de ce qu'ils peuvent servir à produire, d'autre façon que ne font les autres. Si la structure actuelle des prix rend très profitables les opérations de ceux qui vendent aujourd'hui certains articles, ce genre de production ne s'amplifiera que dans la mesure où les entrepreneurs estiment que la conjoncture favorable du marché durera assez longtemps pour que de nouveaux investissements soient rémunérateurs. Si les entrepreneurs ne le pensent pas, même les profits très élevés des entreprises déjà dans la branche ne les induiront pas à s'engager dans une expansion. C'est exactement cette méfiance des entrepreneurs et capitalistes, résistant à la tentation de s'engager dans des productions qu'ils estiment ne pas être durablement profitables, qui est violemment critiquée par les gens qui ne comprennent pas

[1] Il est remarquable que l'on emploie le même terme — spéculation — pour signifier les opérations préméditées des entrepreneurs et initiateurs, et pour évoquer les raisonnements purement platoniques des théoriciens, qui ne débouchent pas directement sur des actions quelconques.

comment fonctionne une économie de marché. Des ingénieurs à la mentalité technocratique dénoncent une suprématie du mobile de profit qui prive les consommateurs d'être amplement pourvus de tous les biens que le savoir technologique permettrait de leur fournir. Les démagogues déclament contre la rapacité des capitalistes qui veillent à maintenir une situation de rareté.

Une explication satisfaisante des fluctuations de l'activité économique ne doit pas être fondée sur le fait que des firmes ou des groupes d'entreprises portent des jugements inexacts sur la situation future du marché et sont ainsi conduites à des investissements stériles. Ce qui est visé dans le cycle des affaires, c'est l'accélération *générale* des activités d'entreprise, la propension à amplifier la production dans toutes les branches d'industrie, et la dépression *générale* qui s'ensuit. Ces phénomènes ne peuvent pas être produits par le fait que les profits croissants dans certaines branches entraînent leur expansion et conséquemment des investissements plus que proportionnels dans les industries produisant les équipements nécessaires à cette expansion.

C'est un fait bien connu que plus la période d'essor se prolonge et plus il devient difficile d'acheter des machines et autres équipements. Les établissements qui en produisent sont surchargés de commandes. Leurs clients doivent attendre longtemps la livraison des machines commandées. Cela montre clairement que les industries fabriquant des biens de production ne se hâtent pas autant de développer leurs installations de production que ne le suppose le principe d'accélération.

Mais même si, pour les besoins de la discussion, nous étions disposés à admettre que les capitalistes et entrepreneurs agissent comme le décrit la doctrine de la disproportionnalité, il resterait inexplicable qu'ils puissent le faire en l'absence d'une expansion de crédit. La course aux investissements supplémentaires en question doit faire monter le prix des facteurs complémentaires de production ainsi que le taux d'intérêt sur le marché des prêts. Ces effets freineraient très vite les tendances expansionnistes s'il n'y avait expansion de crédit.

Les partisans de la doctrine de disproportionnalité se réfèrent à certains exemples dans la production agricole, comme confirmation de leurs assertions concernant le manque de prévision de la part de l'entreprise privée. Mais il n'est pas admissible de prétendre montrer des aspects caractéristiques de la libre entreprise concurrentielle telle qu'elle fonctionne en économie de marché, alors qu'on se réfère à des situations existant dans la sphère des exploitations agricoles de moyenne et petite dimension. Dans de nombreux pays, c'est un domaine institutionnellement soustrait à la suprématie du marché et des consommateurs. Le pouvoir politique s'interpose avec zèle pour protéger le paysan contre les vicissitudes du marché. Les agriculteurs en question n'opèrent pas sur un marché libre ; ils sont privilégiés et entourés de précautions par divers procédés. La sphère de leurs activités de production est quelque peu comparable aux réserves d'Indiens Peaux-Rouges ; les routines technologiques, le manque têtu de vues extérieures, et l'absence d'efficacité entrepreneuriale sont ainsi abrités aux frais des couches non agricoles du peuple. S'ils se trompent dans la conduite de leurs affaires, le gouvernement oblige les consommateurs, les contribuables et les créanciers hypothécaires à régler la facture.

Il est exact qu'il y a dans la production fermière ce qu'on appelle le cycle maïs-porc et divers phénomènes du même genre. Mais la récurrence de tels cycles est due au fait que les pénalités que le marché inflige aux entrepreneurs inefficaces et maladroits n'affectent pas la plupart des agriculteurs. Ces agriculteurs ne portent pas la responsabilité de leurs actes, parce qu'ils sont les enfants choyés des gouvernements et des politiciens. S'il n'en était pas ainsi, il y a longtemps qu'ils auraient fait faillite et que leurs anciennes fermes seraient conduites par des gens plus intelligents.

Chapitre XXI — Travail et salaires

1. Travail introversif et travail extratensif

Un homme peut surmonter la dés-utilité du travail (renoncer à jouir du loisir) pour diverses raisons.

1. Il peut travailler pour rendre son esprit et son corps résistants, vigoureux et agiles. La dés-utilité du travail n'est pas un prix dépensé pour atteindre ces buts ; la surmonter est indissociable du contentement recherché. Les exemples les plus frappants sont le sport authentique, pratiqué sans aucun dessein de récompense ou de succès social ; et la quête de la vérité et de la connaissance, poursuivie pour elle-même et non comme moyen d'améliorer l'efficacité du sujet ou son habileté dans l'accomplissement d'autres genres de travail tendant à d'autres fins[1].

2. Il peut supporter le désagrément du travail en vue de servir Dieu. Il sacrifie le loisir pour plaire à Dieu et pour être récompensé dans l'au-delà par la béatitude éternelle, et pendant son pèlerinage sur terre par l'insurpassable bonheur que procure la certitude d'avoir rempli tous ses devoirs religieux. (Si toutefois il sert Dieu afin d'atteindre des objectifs temporels — son pain quotidien et le succès dans ses affaires séculières — sa conduite ne diffère pas substantiellement d'autres efforts pour obtenir des avantages profanes en dépensant du travail. Que la théorie qui guide sa conduite soit ou non correcte, et que les résultats qu'il en escompte se réalisent ou non n'interviennent en rien pour la qualification catallactique de sa façon d'agir[2].)

3. Il peut se fatiguer afin d'éviter un inconvénient pire. Il supporte le désagrément du travail afin d'oublier, d'échapper à des pensées déprimantes ou de chasser des humeurs déplaisantes ; le travail est pour lui une sorte d'extrême raffinement du jeu. Ce jeu raffiné ne doit pas être confondu avec les simples jeux d'enfants qui sont sans plus générateurs de plaisir. (Cependant, il y a aussi d'autres jeux d'enfants. Les enfants aussi sont assez complexes pour se livrer au jeu raffiné.)

4. Il peut travailler parce qu'il compare avantageusement les fruits qu'il peut gagner en travaillant au désagrément du travail et aux agréments du loisir.

Le travail des catégories 1, 2 et 3 est fourni parce que la dés-utilité du travail en lui-même — et non pas son produit — procure satisfaction. L'on s'inflige de la fatigue et du souci, non pas pour atteindre un but au bout de la marche, mais pour l'action même de marcher. L'alpiniste ne veut pas seulement atteindre le sommet, il veut l'atteindre en grimpant. Il dédaigne le chemin de fer à crémaillère qui le conduirait au sommet plus vite et sans tracas, même si le prix du transport est moindre que les frais occasionnés par l'escalade (par exemple, la rémunération du guide). L'effort de grimper ne lui procure pas en soi du plaisir ; il contient la dés-utilité du travail. Mais c'est précisément de surmonter le désagrément du travail qui lui donne la satisfaction qu'il cherche. Une course moins éprouvante ne lui plairait pas davantage, mais moins.

Nous pouvons appeler le travail des catégories 1, 2 et 3 du travail introversif et le distinguer du travail extratensif de la catégorie 4. Dans certains cas le travail introversif peut entraîner — comme sous-produit en quelque sorte — des résultats pour l'obtention desquels d'autres gens se soumettraient au désagrément du travail.

[1] La cognition ne vise pas de but au-delà de l'acte de connaître. Ce qui fait la satisfaction du penseur c'est le penser même, non d'obtenir une connaissance parfaite, objectif inaccessible à l'homme.

[2] Il est à peine nécessaire de remarquer que comparer la soif de connaître et la conduite d'une vie pieuse avec le sport et le jeu n'implique aucune connotation péjorative dans un sens ou dans l'autre.

Le dévot peut soigner des malades pour mériter le Ciel ; le chercheur de vérité, exclusivement attaché à la quête du savoir, peut découvrir un procédé utile pratiquement. Dans cette mesure, le travail introversif peut influer sur l'offre au marché. Mais, en règle générale, le catallactique s'occupe seulement du travail extratensif.

Les problèmes psychologiques soulevés par le travail introversif ne sont pas du ressort de la catallactique. Vu sous l'angle de l'économie, le travail introversif doit être qualifié de consommation. Son exécution requiert généralement non seulement les efforts personnels des individus concernés, mais aussi une dépense de facteurs matériels de production, et le produit du travail extratensif, non immédiatement gratifiant, d'autres personnes auxquelles il faut l'acheter en leur payant un salaire. La pratique de la religion nécessite des lieux de culte et leur équipement ; le sport nécessite divers ustensiles et appareils, des entraîneurs et des directeurs sportifs. Toutes ces choses relèvent du domaine de la consommation.

2. Joie et ennui du travail

Seul le travail extratensif, non immédiatement gratifiant, est un objet d'étude pour la catallactique. La marque caractéristique de ce genre de travail est qu'il est accompli en vue d'un objectif qui est au-delà de son exécution et de la dés-utilité qu'il comporte. Les gens travaillent parce qu'ils veulent recueillir le produit du travail. Le travail lui-même cause du désagrément. Mais en dehors de ce désagrément qui est irritant et inspirerait à l'homme un impérieux désir d'économiser le travail, même si son pouvoir de travailler n'était pas limité et qu'il fût capable de fournir un travail illimité, apparaissent parfois des phénomènes émotionnels spéciaux, des sentiments de plaisir ou d'ennui, accompagnant l'exécution de certaines sortes de travail.

Tant le plaisir que l'ennui du travail sont dans un domaine autre que la dés-utilité du travail. Le plaisir du travail ne peut donc ni alléger ni supprimer la dés-utilité du travail. Il ne faut pas non plus confondre la joie du travail avec la gratification immédiate procurée par certaines sortes de travail. C'est un phénomène concomitant qui provient soit de la gratification médiate du travail, produit ou rémunération, soit de quelque circonstance accessoire.

Les gens ne se soumettent pas à la dés-utilité du travail pour obtenir le plaisir qui accompagne le travail, mais pour obtenir sa gratification médiate. En fait, le plaisir de travailler tient compte d'avance, pour la plupart, de la dés-utilité du travail en question.

Les sources d'où le plaisir de travailler découlent peuvent être :

1. L'attente assurée de la gratification médiate du travail, l'anticipation du moment où il aura été accompli et où il rapportera. Celui qui peine à la tâche considère son travail comme un moyen de parvenir à un objectif recherché, et l'avancement de son travail le réjouit comme une approche réalisée vers son but. Son plaisir est un avant-goût de la satisfaction que procure la gratification médiate. Dans le cadre de la coopération sociale, ce plaisir se manifeste sous la forme du contentement de tenir solidement sa place dans l'organisme social et d'être capable de rendre des services que les autres apprécient, soit en achetant le produit, soit en rémunérant le travail effectué. Le travailleur se réjouit parce qu'il en tire estime de soi, ayant conscience de subvenir à ses besoins et à ceux de sa famille, et de ne point dépendre de la pitié d'autrui.

2. En effectuant son travail, il a plaisir à apprécier esthétiquement son savoir-faire et son œuvre. Ceci n'est pas simplement le plaisir contemplatif de l'homme qui voit

des choses réalisées par d'autres. C'est la fierté de l'homme qui peut dire : je sais faire cela, c'est mon œuvre.

3. Ayant achevé sa tâche, le travailleur ressent de la joie d'avoir avec succès surmonté tout l'effort et le tracas qu'elle impliquait. II est heureux d'être débarrassé de quelque chose qui était difficile, pénible, déplaisant, d'être déchargé pour un temps de la dés-utilité du travail. C'est le sentiment qu'on exprime en disant : « J'en ai terminé. »

4. Certaines sortes de travail satisfont certains désirs. Il y a par exemple des occupations qui répondent à des désirs érotiques — conscients ou subconscients. Ces désirs peuvent être normaux ou pervers. Ainsi des fétichistes, homosexuels, sadiques et autres pervers peuvent parfois trouver dans leur travail une occasion de satisfaire leurs appétits étranges. Il y a certaines occupations qui attirent particulièrement de telles gens. La cruauté, le goût du sang s'épanouissent abondamment sous le manteau de divers métiers.

Selon le genre de travail, les conditions dans lesquelles apparaît la joie du travail diffèrent. Ces conditions peuvent être en gros plus homogènes dans les catégories 1 et 3 que dans la catégorie 2. Il est évident qu'elles sont moins rarement réunies pour la catégorie 4.

La joie du travail peut être complètement absente. Des facteurs psychiques peuvent l'éliminer entièrement. D'autre part, on peut intentionnellement viser à augmenter la joie de travailler.

Les observateurs pénétrants de l'âme humaine ont toujours cherché à favoriser la joie au travail. Une bonne part des succès de ceux qui recrutaient et conduisaient des armées mercenaires relevaient de ce domaine. Leur tâche était aisée dans la mesure où la profession des armes procure des satisfactions de la quatrième catégorie. Toutefois, ces satisfactions ne dépendent pas du loyalisme de celui qui porte les armes. Les trouve aussi le soldat qui abandonne son chef de guerre en difficultés et se retourne contre lui au service de nouveaux commandants. Ainsi la tâche particulière des employeurs de mercenaires était de susciter un esprit de corps et une fidélité qui pouvaient préserver leurs recrues de telles tentations. Il y avait aussi, bien entendu, les chefs qui ne se souciaient pas de tels impondérables. Dans les armées et les marines du XVIII[e] siècle, le seul moyen de garantir l'obéissance et d'empêcher la désertion consistait en des châtiments barbares.

L'industrialisme moderne n'était pas conçu pour augmenter intentionnellement la joie du travail. Il s'en remettait à l'amélioration matérielle qu'il procurait à ses employés en leur qualité de receveurs de salaires et d'acheteurs de produits. Du fait de l'affluence de candidats à l'emploi dans les ateliers, et tout le monde cherchant à travailler dans les manufactures, il semblait inutile de recourir à des moyens particuliers. Les avantages que les multitudes tiraient du système capitaliste étaient si évidents que nul entrepreneur n'éprouvait le besoin de haranguer les travailleurs et de faire auprès d'eux de la propagande pro-capitaliste. Le capitalisme moderne est essentiellement production de masse pour les besoins des masses. Les acheteurs de cette production sont à peu près les mêmes individus qui, comme salariés, participent à leur fabrication. La courbe ascendante des ventes fournissait à l'employeur l'information valable sur l'amélioration du niveau de vie des masses. Il ne se souciait pas des sentiments de ses employés en tant que travailleurs. Il pensait exclusivement à les servir comme consommateurs. Même aujourd'hui, en face d'une propagande anticapitaliste extrêmement soutenue et fanatique, il n'y a à peu près aucune contre-propagande.

Cette propagande anticapitaliste est une entreprise systématique visant à ce que les gens ne soient plus satisfaits, mais au contraire dégoûtés de travailler. La joie du travail des catégories 1 et 2 dépend dans une certaine mesure de facteurs idéologiques. Le travailleur est heureux d'avoir sa place dans la société et de coopérer activement à son activité productrice. Si quelqu'un vilipende cette idéologie et la remplace par une autre qui représente le salarié comme la victime impuissante d'exploiteurs impitoyables, il change la joie de travailler en dégoût et ennui.

Nulle idéologie, quelle que soit la puissance des moyens mis en œuvre pour l'illustrer et l'inculquer, ne peut affecter la dés-utilité du travail. Il est impossible de la supprimer ou de l'alléger par la persuasion ou la suggestion hypnotique. D'autre part, on ne peut pas non plus l'augmenter par des mots et des doctrines. La dés-utilité du travail est un phénomène inconditionnellement donné. Donner libre cours spontanément et sans souci à ses énergies et à ses fonctions vitales plaît davantage à tout le monde que la sévère discipline de l'effort orienté vers un but. La dés-utilité du travail est pénible aussi à celui qui, de tout son cœur, de toute son âme et même avec abnégation, se consacre à son travail. Lui aussi ne demande pas mieux que de réduire la masse de la besogne si cela peut se faire sans préjudice pour la satisfaction médiate visée, et lui aussi est content d'en avoir terminé : il éprouve la joie du travail de la catégorie 3.

Pourtant, la joie de travailler des classes 1 et 2, parfois même celle de la classe 3, peut être supprimée par des influences idéologiques et faire place au dégoût de travailler. Le travailleur commence à détester son travail s'il devient persuadé que ce qui le fait accepter l'inconvénient de travailler n'est pas sa propre évaluation supérieure de la rémunération convenue, mais simplement un système social injuste. Leurré par les slogans de la propagande socialiste, il ne comprend pas que la dés-utilité du travail est un fait inexorable de la condition humaine, quelque chose d'originellement donné qui ne peut être supprimé par des agencements ou méthodes d'organisation sociale. Il devient victime de la chimère marxiste d'après laquelle dans une communauté socialiste le travail n'engendrera point de peine mais du plaisir[1].

Le fait que l'ennui de travailler soit substitué à la joie de travailler n'affecte pas plus l'évaluation de la dés-utilité du travail que celle du produit du travail. Tant la demande de main-d'œuvre que l'offre de main-d'œuvre demeurent inchangées. Car les gens ne travaillent pas en vue de la joie de travailler, mais pour obtenir la gratification médiate que cela assure. Ce qui est modifié, c'est seulement l'attitude émotionnelle du travailleur. Son travail, sa position dans l'ensemble complexe de la division sociale du travail, ses relations aux autres membres de la société, et la société elle-même lui apparaissent sous une lumière nouvelle. Il s'apitoie sur lui-même, victime sans défense d'un système absurde et injuste. Il devient un mécontent amer, sa personnalité manque d'équilibre, il est la proie facile de toutes sortes de charlatans et d'illuminés. Être de bonne humeur dans l'exécution de ses tâches et en surmontant la dés-utilité du labeur rend les gens bien dans leur peau, renforce leurs énergies et leur vitalité. Éprouver du dégoût dans son travail rend les gens moroses et névrotiques. Une collectivité dans laquelle prédomine l'ennui de travailler est un assemblage de gens mécontents, pleins de rancœur, querelleurs et vindicatifs.

Néanmoins, en ce qui concerne les ressorts volitionnels qui font surmonter la dés-utilité du travail, le rôle joué par le plaisir et l'ennui de travailler est simplement

[1] Engels, *Herrn Eugen Dührings Umwälzung der Wissenschaft*, 7e éd., Stuttgart, 1910, p. 317. Voir ci-dessus, p. 144.

contingent et surajouté. Il ne peut être question d'obtenir que les gens travaillent pour le plaisir de travailler. La joie de travailler n'est pas un substitut pour la gratification médiate du labeur. Le seul moyen d'amener un homme à travailler plus et mieux est de lui offrir une récompense plus forte. Il est vain de l'appâter avec la joie du travail. Lorsque les dictateurs de la Russie soviétique, de l'Allemagne nazie et de l'Italie fasciste tentèrent d'assigner à la joie du travail une fonction définie dans leur système de production, leurs espoirs séchèrent sur pied.

Ni la joie ni l'ennui de travailler n'influent sur la quantité de travail offerte au marché. Dans la mesure où ces sentiments sont présents avec la même intensité dans toutes les sortes de travail, l'affirmation est évidente. Mais il en va de même pour la joie et l'ennui qui sont conditionnés par des caractères spéciaux du travail considéré ou du tempérament du travailleur. Considérons par exemple la joie de la catégorie 4. L'empressement de certaines gens à demander des emplois qui leur procurent des occasions de satisfaire de telles satisfactions tend à abaisser les rémunérations dans ces branches. Mais c'est précisément cet effet qui amène d'autres gens, moins attirés par ces plaisirs discutables, à préférer d'autres secteurs du marché du travail où ils peuvent gagner davantage. Ainsi se développe une tendance en sens inverse qui neutralise la première.

Le plaisir et l'ennui de travailler sont des phénomènes psychologiques qui n'influent ni sur les évaluations subjectives individuelles de la dés-utilité et de la gratification médiate du labeur, ni sur le prix du travail sur le marché.

3. Les salaires

Le travail est un facteur rare de production. Comme tel il est vendu et acheté sur le marché. Le prix payé pour le travail est inclus dans le prix versé pour le produit ou les services si celui qui effectue le travail est le vendeur de ce produit ou de ces services. Si c'est du travail pur et simple qui est vendu et acheté, soit par un entrepreneur engagé dans la production et la vente, soit par un consommateur désireux d'utiliser les services rendus pour sa propre consommation, le prix payé est appelé salaire.

Pour l'homme qui agit, son propre travail n'est pas seulement un facteur de production, c'est aussi une source de dés-utilité ; il l'évalue non seulement en fonction de la gratification médiate attendue, mais aussi de la dés-utilité qu'il entraîne. Mais pour lui, comme pour tout le monde, le travail d'autres gens proposé en vente sur le marché n'est rien d'autre qu'un facteur de production. L'homme envisage le travail d'autrui de la même façon qu'il envisage tous les autres facteurs de production rares. Il lui reconnaît un prix d'après les mêmes principes qu'il apprécie tout le reste. Le niveau des taux de salaires est formé sur le marché de la même manière que sont formés les prix de toutes les marchandises. En ce sens nous pourrions dire que le travail est une marchandise. Les associations émotionnelles que les gens, sous l'influence du marxisme, attachent à ce terme n'ont pas d'importance. Observons seulement en passant que les employeurs traitent du travail comme ils traitent de toutes les marchandises, parce que le comportement des consommateurs les force à agir de la sorte.

L'on ne peut parler de travail et de salaires en général sans exprimer certaines restrictions. Il n'existe pas un type uniforme de travail ni un taux général de salaire. Le travail est très varié en qualité, et chaque sorte de travail rend des services différents. Chacune est appréciée comme facteur complémentaire dans la production de biens de consommation et de services définis. Il n'y a pas de lien direct entre

l'appréciation de la prestation d'un chirurgien et de celle d'un débardeur. Néanmoins, indirectement, tous les secteurs du marché du travail se trouvent connectés les uns aux autres. Une augmentation de la demande de services des chirurgiens ne fera pas, si grande soit-elle, affluer les débardeurs dans la profession chirurgicale. Et pourtant, les frontières entre les divers secteurs du marché du travail ne sont pas rigoureuses. Il y a une tendance permanente des travailleurs à passer de leur branche à d'autres occupations similaires où les conditions leur semblent présenter de meilleures chances. C'est pourquoi finalement chaque modification de la demande ou de l'offre dans un secteur affecte indirectement tous les autres. Tous les groupes sont, indirectement, en concurrence. S'il entre plus de gens dans la profession médicale, il y en aura moins pour d'autres branches, et ceux-là seront remplacés par des gens provenant d'autres branches encore, et ainsi de suite. En ce sens, il y a une liaison réciproque entre tous les groupes professionnels, bien que les talents exigés varient de l'un à l'autre. Là encore nous nous trouvons devant le fait que l'éventail des qualités de travail requises pour la satisfaction des besoins est plus large que celui des diverses aptitudes innées des individus à fournir du travail[1].

La liaison n'existe pas seulement entre différents types de travail et entre les prix auxquels on les paie, mais également entre le travail et les facteurs matériels de production. Dans certaines limites l'on peut substituer du travail à des facteurs matériels, et inversement. La mesure dans laquelle de telles substitutions sont pratiquées dépend du niveau des taux de salaires et des prix des facteurs matériels.

La formation des taux de salaires — comme celle des prix des facteurs matériels de production — ne peut se produire que sur le marché. Il n'existe pas plus de taux de salaires hors marché que de prix des biens hors marché. Dans la mesure entière où il y a salaires, le travail est pris en considération de la même manière que n'importe quel facteur matériel de production vendu et acheté sur le marché. L'on appelle habituellement ce secteur du marché des facteurs de production, sur lequel le travail se loue, marché du travail. Comme tous les autres secteurs du marché, le marché du travail est matérialisé par les entrepreneurs désireux de faire des profits. Tout entrepreneur est aux aguets pour acheter toutes les espèces de travail dont il a besoin pour réaliser ses plans, et les acheter au moindre prix possible. Mais les salaires qu'il offre doivent être assez hauts pour enlever les travailleurs aux entrepreneurs concurrents. La limite supérieure de ses offres est fixée par le prix qu'il peut obtenir du supplément de biens vendables qu'il compte tirer de l'emploi du travailleur considéré. La limite inférieure est posée par les offres des entrepreneurs concurrents qui sont eux-mêmes guidés par des considérations analogues. C'est ce que veulent dire les économistes quand ils déclarent que le niveau des taux de salaire pour chaque sorte de travail est déterminé par sa productivité marginale. Une autre façon d'exprimer la même vérité est de dire que les taux de salaires sont déterminés par l'offre de travail et de facteurs matériels de production d'une part, et de l'autre par les prix jugés probables des futurs biens de consommation.

Cette explication catallactique de la formation des salaires a été la cible d'attaques passionnées mais entièrement erronées. Il a été affirmé qu'il y a un monopole de la demande de travail. La plupart des partisans de cette doctrine pensent qu'ils ont suffisamment fait la démonstration de leur thèse en citant quelques remarques occasionnelles d'Adam Smith à propos d'une « sorte de combinaison tacite mais constante et uniforme » entre les employeurs pour maintenir les salaires le plus bas

[1] Voir ci-dessus, pp. 112 à 114.

possible[1]. D'autres se réfèrent en termes vagues à l'existence d'organisations professionnelles de divers groupes d'hommes d'affaires. Le vide de tels propos est évident. Néanmoins, le fait que ces idées confuses sont le fondement idéologique du syndicalisme ouvrier et de la politique du travail de tous les gouvernements contemporains rend indispensable de les analyser avec le plus grand soin.

Les entrepreneurs sont dans la même situation vis-à-vis des vendeurs de travail que vis-à-vis des vendeurs de facteurs matériels de production. Ils sont dans la nécessité d'acheter tous les facteurs de production au meilleur prix possible. Mais si dans leur effort pour obtenir ce résultat certains entrepreneurs, ou certains groupes d'entrepreneurs, ou tous les entrepreneurs offrent des prix ou des taux de salaires qui sont trop bas, c'est-à-dire qui ne s'accordent pas à l'état d'un marché non entravé, ils ne réussiront à acheter ce qu'ils cherchent que si l'entrée dans les rangs des chefs d'entreprises est bloquée par des barrières institutionnelles. Si l'apparition de nouveaux entrepreneurs, ou l'expansion des activités des entrepreneurs déjà opérants n'est pas empêchée, toute baisse dans les prix des facteurs de production, en dissonance avec la structure du marché, doit ouvrir de nouvelles chances de faire du profit. Il y aura des gens désireux de tirer avantage de la marge entre le niveau établi du taux des salaires et la productivité marginale du travail. Leur demande de main-d'œuvre ramènera le niveau des salaires à son point d'équilibre avec la productivité marginale du travail. La combinaison tacite entre les entrepreneurs à laquelle Smith faisait allusion, même si elle existait, ne pourrait abaisser le niveau des salaires au-dessous du taux d'un marché concurrentiel que si l'accès à la carrière d'entrepreneur n'exigeait pas seulement un cerveau et du capital (ce dernier étant toujours disponible pour des entreprises susceptibles de fournir les plus hauts revenus), mais en outre un titre institutionnel, une patente, une licence, réservée à une catégorie privilégiée de personnes.

On a affirmé qu'un chercheur d'emploi est forcé de vendre son travail à n'importe quel prix, si bas soit-il, étant donné qu'il dépend exclusivement pour vivre de sa capacité de travail et n'a pas d'autre source de revenu. Il ne peut attendre, il lui faut se contenter de n'importe quelle rémunération qu'un employeur a la bonté de lui proposer. Cette faiblesse inhérente permet aisément à une action concertée des maîtres d'abaisser les taux de salaires. Ils peuvent, si besoin est, attendre plus longtemps, leur demande de main-d'œuvre étant moins urgente que la demande de subsistance du travailleur. Cet argument ne tient pas. Il implique comme évident que les employeurs empochent la différence entre le taux de salaire correspondant à la productivité marginale et le taux de monopole plus bas, comme un gain supplémentaire de monopole, et ne le répercutent pas sur le consommateur sous forme d'une réduction du prix. Car s'ils réduisaient les prix du montant de la baisse dans les coûts de production, ils n'auraient aucun avantage à comprimer les salaires en leur qualité de producteurs et de vendeurs de produits. Tout le gain irait aux consommateurs et par là aussi aux salariés en leur qualité d'acheteurs ; les entrepreneurs eux-mêmes n'en profiteraient que comme consommateurs. Pour se réserver le profit supplémentaire résultant de l'« exploitation » des travailleurs en position d'infériorité dans la négociation, il faudrait une action concertée des employeurs en leur qualité de vendeurs des produits. Elle exigerait un monopole universel de toutes les activités de

[1] Voir Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Bâle, 1791, vol. 1, 1er livre, chap. VIII, p. 100. Adam Smith lui-même paraît avoir inconsciemment abandonné l'idée. Voir W. H. Hutt, *The Theory of Collective Bargaining*, Londres, 1930, pp. 24-25.

production, lequel ne peut être créé que par une restriction institutionnelle de l'accès à la profession d'entrepreneur.

Le point essentiel de l'affaire est que la prétendue combinaison monopolistique des employeurs, à laquelle se réfèrent Adam Smith et une grande partie de l'opinion, serait un monopole de la demande. Mais nous avons déjà vu que de tels prétendus monopoles de la demande sont en fait des monopoles de l'offre d'un type particulier. Les employeurs ne seraient en mesure d'abaisser les taux de salaires par une action concertée que s'ils pouvaient monopoliser un facteur indispensable à toute espèce quelconque de production, et restreindre l'emploi de ce facteur d'une façon monopolistique. Comme il n'existe pas un seul facteur matériel indispensable pour toute production quelconque, il leur faudrait monopoliser tous les facteurs de production. Une telle situation n'est imaginable que dans une communauté socialiste, et là il n'y a ni marché, ni prix, ni salaire.

Il ne serait pas possible non plus aux propriétaires des facteurs matériels de production, les capitalistes et propriétaires du sol, de former un cartel universel contre les intérêts des travailleurs. La marque caractéristique des activités de production dans le passé, et dans l'avenir prévisible, est que la rareté du travail est plus forte que la rareté de la plupart des facteurs primaires de production, ceux fournis par la nature. La rareté relative du travail détermine l'étendue dans laquelle les facteurs naturels primaires relativement abondants peuvent être utilisés. Il y a des terres inemployées, des dépôts minéraux inutilisés, etc., parce qu'il n'y a pas assez de travail disponible pour leur utilisation. Si les propriétaires des terres cultivées aujourd'hui formaient un cartel afin de recueillir des gains de monopole, leur projet serait déjoué par la concurrence des propriétaires de terres sub-marginales. Les détenteurs des facteurs intermédiaires de production, à leur tour, ne pourraient s'entendre pour un cartel général sans la coopération des détenteurs des facteurs primaires.

Diverses autres objections ont été opposées à la doctrine de l'exploitation monopolistique des travailleurs par une entente tacite ou avouée des employeurs. Il a été démontré qu'à aucun moment, à aucun endroit dans une économie de marché non entravée, l'existence de tels cartels ne peut être découverte. Il a été montré qu'il n'est pas vrai que les demandeurs d'emploi ne peuvent pas attendre et par conséquent sont dans la nécessité d'accepter n'importe quel taux de salaire, si bas soit-il, que leur offrent les employeurs. Il n'est pas vrai que tout travailleur sans emploi soit condamné à mourir de faim ; les travailleurs aussi ont des réserves et peuvent attendre ; la preuve en est qu'effectivement ils attendent. D'un autre côté, attendre peut être financièrement ruineux pour les entrepreneurs et les capitalistes aussi. S'ils ne peuvent employer leur capital, ils subissent une perte. Donc toutes les discussions sur un prétendu « avantage des employeurs » et « désavantage des travailleurs » dans la négociation sont sans fondement[1].

Cependant, ce sont là des considérations secondaires et accidentelles. Le fait central est qu'un monopole de la demande de main-d'œuvre ne peut exister et n'existe pas dans une économie de marché non entravée. Il ne pourrait être que le produit d'une restriction institutionnelle à l'accès de la profession d'entrepreneur.

Mais un point encore doit être souligné. La doctrine de la manipulation monopolistique des taux de salaires par les employeurs raisonne du travail comme s'il s'agissait d'une entité homogène. Elle traite du « travail en général » et de l'offre de « travail en général ». Mais de telles notions, on l'a déjà souligné, n'ont pas de correspondant dans la réalité. Ce qui est vendu et acheté sur le marché du travail n'est

[1] Tous ces points et bien d'autres sont soigneusement analysés par Hutt, op. cit., pp. 35 à 72.

pas « du travail en général », mais du travail spécifiquement convenable pour rendre certains services déterminés. Chaque entrepreneur cherche des travailleurs qui soient aptes à exécuter les tâches précises à remplir dans l'exécution de ses plans. Il doit soustraire ces spécialistes d'emplois où ils se trouvent au moment considéré. Le seul moyen qu'il ait pour le faire, c'est de proposer de meilleures paies. Toute innovation qu'envisage un entrepreneur — production d'un article nouveau, application d'un procédé nouveau de fabrication, choix d'une implantation nouvelle pour un établissement spécial, ou simplement l'extension d'une production déjà en marche dans sa propre entreprise ou dans des entreprises autres —, chaque innovation exige l'emploi de travailleurs déjà engagés ailleurs. Les entrepreneurs ne sont pas seulement confrontés à une disette de « travail en général », mais devant une rareté de ces sortes particulières de travail dont ils ont besoin pour leurs ateliers. La concurrence entre les entrepreneurs enchérissant pour s'attacher les meilleures collaborations n'est pas moins vive que leur concurrence pour les matières premières, les outillages, les machines et aussi pour les capitaux et les prêts sur le marché de l'argent. L'expansion des activités des firmes individuelles, aussi bien que de la société dans son ensemble, n'est pas bornée seulement par les disponibilités en capitaux matériels et par les disponibilités de « travail en général ». Dans chaque branche de production, elle est également limitée par le nombre de spécialistes disponibles. C'est là, naturellement, un obstacle temporaire qui disparaît à long terme quand davantage de travailleurs, attirés par les appointements plus élevés des spécialistes dans les branches relativement moins pourvues de personnel, se seront instruits et entraînés dans les tâches spéciales en question. Mais dans une économie mouvante, une telle rareté de spécialistes apparaît à nouveau tous les jours, et détermine la conduite des employeurs dans leur recherche de travailleurs.

Chaque employeur doit tendre à acheter les facteurs de production nécessaires, y compris le travail, au meilleur marché possible. Un employeur qui paierait plus que ce qu'admet le prix de marché des services que lui rendent ses employés serait bientôt évincé de sa position d'entrepreneur. D'autre part, un employeur qui essaierait de réduire les taux de salaires en dessous du niveau concordant avec la productivité marginale du travail ne pourrait recruter le type d'hommes que requiert la meilleure utilisation de son équipement. Il règne une tendance des taux de salaires à atteindre le point où ils sont égaux au prix du produit marginal du type de travail considéré. Si les salaires tombent en dessous de ce point, le gain tiré de l'emploi de tout travailleur additionnel augmentera la demande de travail, et ainsi fera remonter les taux de salaire. Si les taux de salaire s'élèvent au-dessus de ce point, la perte provoquée par l'emploi de chaque travailleur forcera l'employeur à licencier. La concurrence des travailleurs sans emploi pour en trouver un créera une tendance à la baisse des taux de salaires.

4. Le chômage catallactique

Si un demandeur d'emploi ne peut obtenir le poste qu'il préfère, il doit chercher un autre type d'emploi. S'il ne peut trouver un employeur disposé à le payer autant que lui-même voudrait gagner, il doit réduire ses prétentions. S'il refuse, il n'aura pas d'emploi du tout. Il reste sans emploi.

Ce qui cause le chômage est le fait que — contrairement à la doctrine étudiée plus haut, selon laquelle le travailleur ne peut pas attendre — en réalité ceux qui veulent gagner un salaire peuvent attendre et le font. Un demandeur d'emploi qui ne veut pas attendre trouvera toujours un emploi dans une économie de marché non entravée, où

il y a toujours des capacités de production inutilisées en fait de ressources naturelles, et souvent en fait de facteurs intermédiaires de production. Il lui est seulement nécessaire de réduire le montant de la paie qu'il demande, ou de changer d'occupation, ou de changer d'endroit.

Il y a toujours eu et il y a encore des gens qui ne travaillent qu'un certain temps et vivent pendant une autre période de ce qu'ils ont accumulé pendant leur temps d'emploi. Dans les pays où le niveau de culture des multitudes est bas, il est souvent difficile d'embaucher des travailleurs qui garderont leur poste. L'homme ordinaire, dans ces régions, est si fruste et inerte qu'il ne connaît d'autre utilisation pour ce qu'il gagne que d'acheter du temps de loisir. Il ne travaille qu'afin de rester sans emploi pendant quelque temps.

Les choses sont différentes dans les pays civilisés. Ici, le travailleur considère comme un malheur d'être sans emploi. Il voudrait s'éviter cela, à condition que le sacrifice requis ne soit pas trop lourd. Il choisit entre emploi et non-emploi, de la même façon qu'il procède dans toutes ses autres actions et dans ses choix : il pèse les avantages et les inconvénients. S'il choisit le non-emploi, ce non-emploi est un phénomène de marché dont la nature n'est pas différente de celle des autres phénomènes de marché tels qu'ils apparaissent dans une économie mouvante. Nous pouvons dénommer cela du non-emploi engendré par le marché, ou *chômage catallactique*.

Les diverses considérations qui peuvent pousser un homme à choisir le non-emploi peuvent être classées de la façon suivante :

1. L'individu croit qu'il trouvera ultérieurement un emploi rémunérateur là où il habite et dans l'occupation à laquelle il a été formé et qu'il préfère. Il cherche à ne pas encourir la dépense et les autres inconvénients attachés au fait de changer d'occupation et de résidence. Il peut y avoir certaines circonstances qui alourdissent ces coûts. Un travailleur qui est propriétaire d'un pavillon est plus fortement attaché à son lieu de résidence que des gens qui vivent en meublé. Une femme mariée est moins mobile qu'une célibataire. Puis il y a des occupations qui diminuent l'aptitude du travailleur à reprendre son métier plus tard. Un horloger qui travaille pendant un temps comme bûcheron peut perdre la dextérité requise dans son emploi précédent. Dans tous ces cas, l'individu choisit le non-emploi temporaire parce qu'il pense ce choix plus avantageux à long terme.

2. Il y a des occupations où la demande de main-d'œuvre est sujette à des variations considérables selon la saison. Certains mois de l'année elle est très intense, dans les mois suivants elle se raréfie ou disparaît complètement. La structure des taux de salaires fait l'escompte de ces fluctuations saisonnières. Les branches d'industrie qui y sont sujettes ne peuvent recruter sur le marché du travail que si les salaires proposés pour la bonne saison sont assez élevés pour indemniser les salariés des inconvénients résultant de l'irrégularité saisonnière des débouchés. Alors, nombre de travailleurs, ayant épargné une partie des amples revenus de la bonne saison, restent sans emploi pendant la mauvaise.

3. L'individu choisit le non-emploi temporaire pour des motifs que le langage populaire qualifie de non économiques ou même irrationnels. Il ne prend pas d'emploi qui soit incompatible avec ses convictions religieuses, morales, ou politiques. Il récuse les occupations dont l'exercice porterait atteinte à son prestige social. Il se laisse guider par des critères traditionnels quant à ce qui est digne d'un homme distingué et ce qui le ferait déchoir. Il veut ne pas perdre la face ou sa caste.

Le non-emploi, dans une économie de marché non entravée, est toujours volontaire. Aux yeux de celui qui n'a pas d'emploi, cela est le moindre de deux maux entre lesquels il a dû choisir. La structure des marchés peut faire parfois que les taux

de salaires diminuent. Mais, sur un marché non entravé, il y a toujours pour chaque type de travail un taux auquel tous ceux qui veulent travailler trouvent un emploi. Le taux de salaires final est le taux auquel tous les demandeurs d'emploi en trouvent un, et où tous les employeurs trouvent autant d'employés qu'ils veulent en embaucher. Son niveau est déterminé par la productivité marginale de chaque type de travail.

Les fluctuations des taux de salaires sont l'instrument au moyen duquel la souveraineté des consommateurs se manifeste sur le marché du travail. Elles sont la référence chiffrée qui permet d'allouer le travail aux différentes branches de production. Elles pénalisent les écarts en abaissant les taux de salaires dans les branches comparativement trop fournies en personnel, et récompensent la conformité en relevant les taux de salaires dans les branches comparativement sous-équipées en hommes. Ainsi elles soumettent l'individu à une dure pression sociale. Il est évident qu'elles limitent indirectement la liberté de l'individu quant au choix de son occupation. Mais cette pression n'est pas rigide. Elle laisse à l'individu une marge dans les limites de laquelle il peut choisir entre ce qui lui convient mieux et ce qui lui convient moins. Dans cette marge il est libre d'agir selon son propre jugement. Cette mesure de liberté est le maximum dont il puisse jouir dans le cadre de la division sociale du travail, et cette mesure de pression est le minimum indispensable au maintien du système de coopération sociale. Il n'y a qu'une seule solution que l'on puisse substituer à la pression catallactique exercée par le système du salaire : assigner occupations et postes de travail à chaque individu par les décisions sans appel d'une autorité, celle d'un bureau central de planification de toutes les activités de production. Cela, c'est en fait la suppression de toute liberté.

Il est vrai que dans le système du salariat l'individu n'est pas libre de choisir le non-emploi permanent. Mais aucun système social imaginable ne pourrait lui donner droit au loisir illimité. Si l'homme ne peut éviter de se plier à la dés-utilité du travail, ce n'est pas la conséquence d'une quelconque institution sociale. C'est l'inéluctable condition naturelle de la vie et de la conduite de l'homme.

Il n'est pas indiqué d'appeler le non-emploi catallactique, par une métaphore empruntée à la mécanique, chômage « frictionnel ». Dans la construction imaginaire de l'économie tournant en rythme uniforme, il n'y a pas de non-emploi parce que nous avons basé cette construction précisément sur une telle hypothèse. Le chômage est un phénomène de l'économie mouvante. Le fait qu'un travailleur licencié par suite de changements survenus dans l'agencement de la production ne saisisse pas immédiatement n'importe quelle autre occasion de prendre un emploi, mais qu'il attende une meilleure chance, ne résulte pas d'une lenteur de l'ajustement aux conditions modifiées, c'est au contraire un des facteurs qui ralentissent le rythme de l'ajustement. Ce n'est pas une réaction automatique aux changements intervenus, réaction qui serait indépendante des volitions et des choix des demandeurs d'emploi concernés, c'est l'effet de leurs actions intentionnelles. Ce chômage est spéculatif, et non pas frictionnel.

Le non-emploi catallactique ne doit pas être confondu avec le *chômage institutionnel*. Celui-ci n'est pas le résultat des décisions des demandeurs d'emploi individuels ; c'est l'effet d'une intervention dans les phénomènes de marché qui tend à imposer par contrainte et coercition des taux de salaires plus élevés que ceux qui se seraient formés sur un marché non entravé. L'examen du chômage institutionnel relève de l'analyse des problèmes de l'interventionnisme.

5. Taux bruts de salaires et taux nets de salaires

Ce que l'employeur achète sur le marché du travail et ce qu'il obtient en échange des salaires versés est toujours une prestation déterminée dont il jauge la valeur d'après son prix de marché. Les us et coutumes établis sur les divers compartiments du marché du travail sont sans influence sur les prix payés pour des quantités définies de prestations spécifiques. Les taux bruts de salaires tendent toujours vers le point où ils équivalent au prix auquel peut être vendu sur le marché le surplus de production correspondant à l'embauche du travailleur marginal, compte tenu du prix des matériaux requis et de l'intérêt originaire du capital nécessaire.

En pesant le pour et le contre avant d'embaucher des travailleurs, l'employeur ne se demande pas ce que le salarié reçoit dans son enveloppe de paie. La seule question pertinente pour lui est celle-ci : quel est le prix total que j'ai à dépenser pour m'assurer les services de ce travailleur ? En parlant de la formation des taux de salaires, la catallactique se réfère toujours au prix total que l'employeur doit payer pour une quantité définie d'un travail d'un type déterminé, c'est-à-dire au taux brut de salaires. Si la loi ou les usages des affaires obligent l'employeur à faire d'autres dépenses que le salaire qu'il verse à l'employé, l'enveloppe de paie est réduite d'autant. Ces dépenses annexes n'affectent pas le taux brut de salaire. L'incidence en retombe sur les salariés. Leur montant total réduit le niveau des enveloppes de paie, c'est-à-dire le taux net de salaire.

Il est nécessaire de bien voir les conséquences ci-après de cet état de choses :

1. Il est sans importance que le salaire soit au temps ou à la pièce. Là où il s'agit de salaires au temps, l'employeur ne prend de même en considération qu'une chose : à savoir, le rendement moyen qu'il attend de chaque travailleur embauché. Ses calculs font l'escompte de toutes les facilités que le salaire au temps offre aux tricheurs et aux tire-au-flanc. Il renvoie les travailleurs qui ne produisent pas le minimum sur lequel il compte. De l'autre côté, un travailleur qui veut gagner davantage doit, ou bien chercher du travail aux pièces, ou bien trouver un emploi où la paie est plus élevée parce que le minimum de rendement demandé est plus fort.

Il est aussi sans importance, sur un marché du travail non entravé, que le salaire au temps soit payé à la journée, à la semaine, au mois ou à l'année. Il ne compte pas non plus que le délai de préavis de licenciement soit long ou court, que les accords soient passés pour des périodes déterminées ou pour la vie entière, que l'employé ait droit à une retraite ou à une pension pour lui-même, sa veuve et ses orphelins, à des congés payés ou sans paie, à certaines aides en cas de maladie ou d'invalidité, ni à quelque autre avantage que ce soit. La question que se pose l'employeur est toujours la même : est-il payant pour moi, ou non, de passer un tel contrat ? Est-ce que je ne paie pas trop cher pour ce que je reçois en retour ?

2. En conséquence, l'incidence de toutes les prétendues charges sociales et prétendus avantages sociaux retombe finalement sur le taux net de salaires des travailleurs. Il n'y a pas à s'enquérir si l'employeur a ou non le droit de déduire les cotisations de toutes sortes au titre de la Sécurité sociale des salaires qu'il paie en monnaie à l'employé. De toute façon, ces contributions pèsent sur l'employé, non sur l'employeur.

3. Tout cela est vrai également en ce qui concerne l'impôt sur les salaires. Là, de même, il n'importe pas que l'employeur ait ou non le droit de le retenir sur l'enveloppe de paie.

4. Pas davantage la diminution du temps de travail ne constitue un don gracieux pour le travailleur. S'il ne compense pas ce raccourcissement par un accroissement

correspondant du rendement, le salaire horaire diminuera d'autant. Si la loi décrétant un raccourcissement du temps de travail interdit une telle réduction du salaire horaire, toutes les conséquences d'une hausse du taux de salaire imposée par le gouvernement apparaissent. Cela vaut également pour tous les autres prétendus avantages sociaux tels que les congés payés, etc.

5. Si le gouvernement accorde à l'employeur une subvention pour qu'il emploie certaines catégories de travailleurs, leur salaire net est augmenté du montant total de cette subvention.

6. Si les pouvoirs publics accordent à tout travailleur employé dont les gains sont inférieurs à un certain seuil une allocation ramenant son revenu à ce minimum, les taux de salaires ne se trouvent pas directement affectés. Indirectement, une baisse des taux de salaires pourrait se produire dans la mesure où ce système pourrait induire des gens qui ne travaillaient pas auparavant à chercher de l'emploi ; cela constituerait en effet une augmentation dans l'offre de travail[1].

6. Salaires et subsistance

La vie de l'homme primitif était une lutte incessante contre la rareté des moyens de subsistance donnés par la nature. Dans cet effort désespéré pour se procurer juste de quoi survivre, bien des individus, des familles entières, des tribus, des races succombèrent. L'homme primitif était constamment hanté par le spectre de la mort par la faim. La civilisation nous a libérés de ce péril. La vie humaine est menacée jour et nuit par d'innombrables dangers ; elle peut être détruite à tout instant par des forces naturelles qui sont hors de notre contrôle, ou du moins ne peuvent être dominées dans l'état actuel de nos connaissances et de nos capacités. Mais l'horreur de la mort par inanition ne terrifie plus maintenant les peuples qui vivent dans une société capitaliste. Celui qui est capable de travailler gagne bien davantage qu'il n'en faut pour sa simple subsistance.

Il y a aussi, évidemment, des invalides qui ne peuvent pas travailler du tout. Il en est d'autres qui peuvent fournir une certaine quantité de travail, mais dont l'état de santé empêche qu'ils gagnent autant qu'un travailleur normal ; quelquefois les taux de salaires qu'ils peuvent gagner sont si bas qu'ils ne pourraient pas en vivre. Ces gens ne peuvent retenir leur âme dans leur corps que si quelqu'un d'autre les aide. Les parents proches, les amis, la charité des gens de cœur et des fondations, enfin l'assistance publique communale prennent soin des miséreux. Les mendiants ne contribuent pas au processus social de production ; relativement à la création des moyens de satisfaire les besoins, ils n'agissent pas ; ils vivent parce que d'autres gens s'occupent d'eux. Les problèmes du secours aux malheureux sont des questions d'arrangement de la consommation, non de la production. Comme tels, ces problèmes sont hors du cadre d'une théorie de l'agir humain qui se rapporte seulement à la façon d'assurer les moyens requis pour la consommation, et non à la façon dont ces moyens sont consommés. La théorie catallactique étudie les méthodes adoptées pour le soutien charitable des gens sans ressources, dans la seule mesure où ils peuvent à la rigueur affecter l'offre de travail. Il est quelquefois arrivé que les politiques suivies

[1] Dans les dernières années du XVIII[e] siècle, parmi la détresse résultant de la guerre prolongée avec la France et des méthodes inflationnistes employées pour la financer, l'Angleterre eut recours à cet artifice (le système Speenhamland). Le but réel était de dissuader les travailleurs agricoles de quitter leur emploi et d'aller dans les usines où ils pouvaient gagner davantage. Le système Speenhamland était ainsi une subvention déguisée à l'aristocratie terrienne, les dispensant de payer des salaires plus élevés.

en matière d'assistance aux pauvres ont encouragé des adultes bien constitués à se dérober au travail et à vivre dans la paresse.

Dans la société capitaliste règne une tendance à l'augmentation continue du quota de capital investi par tête. L'accumulation de capital monte plus vite que les chiffres de la population. Il s'ensuit une hausse tendancielle permanente de la productivité marginale du travail, des salaires réels, et du niveau de vie des travailleurs salariés. Mais cette amélioration du bien-être ne dénote pas l'opération d'une loi inéluctable de l'évolution humaine ; c'est une tendance résultant de l'interaction de forces qui ne peuvent librement produire leurs effets qu'en régime capitaliste. Il est possible — et, si l'on tient compte de l'orientation des politiques actuelles, il est assez probable — que la consommation de capital, d'une part, et l'accroissement ou une baisse insuffisante des chiffres de population, d'autre part, renversent un jour la situation. Alors il pourra arriver que les hommes apprennent de nouveau ce que signifie mourir de faim, et que la relation entre la quantité de capitaux matériels disponible et les chiffres de population devienne si défavorable qu'une partie des travailleurs ne gagnent même pas de quoi subsister. La simple approche d'une telle situation provoquerait certainement d'insurmontables dissensions à l'intérieur de la société, des conflits dont la violence ne pourrait que provoquer la désintégration complète des liens sociaux. La division sociale du travail ne peut pas être sauvegardée si une partie des membres qui collaborent dans la société est condamnée à gagner trop peu pour survivre.

La notion d'un minimum physiologique de subsistance, à laquelle se réfère la « loi d'airain des salaires » et que les démagogues mettent en avant en toute occasion, ne sert en rien à la théorie catallactique sur la formation des taux de salaire. L'un des fondements sur lesquels repose la coopération sociale est le fait que le travail accompli suivant le principe de la division du travail est plus productif que les efforts des individus isolés, à ce point que les gens sains de corps ne sont pas inquiétés par la crainte de mourir de faim, comme l'étaient quotidiennement leurs ancêtres. Au sein d'une communauté capitaliste, le minimum de subsistance ne joue aucun rôle catallactique.

De plus, la notion d'un minimum physiologiquement vital manque de précision et de rigueur scientifique, bien qu'on les lui ait attribuées. L'homme primitif, adapté à une existence plus animale qu'humaine, pouvait se conserver en vie dans des conditions qui sont insupportables pour ses élégants rejetons choyés par le capitalisme. Il n'existe pas de minimum de subsistance physiologiquement et biologiquement déterminé, valable pour tout spécimen de l'espèce zoologique *homo sapiens*. On ne peut davantage soutenir qu'une quantité définie de calories est nécessaire pour que l'homme reste en bonne santé et capable d'avoir des enfants, avec un supplément pour remplacer l'énergie dépensée en travaillant. Ce recours à des notions dérivées de l'élevage du bétail et de la vivisection des cobayes n'aide en rien l'économiste qui cherche à élucider les problèmes de l'agir humain intentionnel. La « loi d'airain des salaires » et la théorie marxiste essentiellement analogue quant à la formation de la « valeur de la force de travail » d'après « le temps de travail nécessaire pour sa production, et conséquemment aussi pour sa reproduction »[1] sont les notions les moins défendables de tout ce qui a jamais été enseigné dans le champ de la catallactique.

[1] Voir K. Marx, *Das Kapital*, 7e éd., Hambourg, 1914, I, 133. Dans *Le Manifeste communiste* (section II), Marx et Engels formulent leur doctrine de cette façon : « Le prix moyen du travail salarié est le salaire minimum, c'est-à-dire le quantum de moyens de subsistance qui est absolument nécessaire pour maintenir le travailleur en vie en tant que travailleur. » Il suffit « simplement à prolonger et reproduire une existence pure et simple ».

Néanmoins, il était possible d'attacher quelque signification aux idées impliquées dans la loi d'airain des salaires. Si l'on voit le salarié comme du simple bétail, si l'on croit qu'il ne joue aucun autre rôle dans la société, si l'on suppose qu'il ne cherche aucune autre satisfaction que de se nourrir et de proliférer, qu'il ne connaît point d'autre emploi pour ce qu'il gagne que de se procurer ces satisfactions animales, alors on peut considérer la loi d'airain comme une théorie de la formation des taux de salaires. En fait, les économistes classiques, conduits dans une impasse par la stérilité de leur théorie de la valeur, ne pouvaient imaginer d'autre solution au problème ainsi posé. Pour Torrens et Ricardo, le théorème selon lequel le prix naturel du travail est le prix qui permet aux salariés de subsister et de perpétuer leur race sans augmentation ni diminution était une déduction logiquement inéluctable de leur indéfendable théorie de la valeur. Mais lorsque leurs successeurs virent qu'ils ne pouvaient se satisfaire de cette loi manifestement ridicule, ils eurent recours à une modification de sa formulation qui équivalait à renoncer totalement à expliquer économiquement la formation des taux de salaires. Ils essayèrent de préserver leur idée favorite du minimum de subsistance en remplaçant par le concept d'un minimum « social » celui de minimum physiologique. Ils ne parlaient plus du minimum requis pour la nécessaire subsistance du travailleur et pour que l'offre de travail ne diminue pas. Ils parlèrent, à la place, d'un minimum requis par le maintien d'un niveau de vie consacré par la tradition historique et l'héritage des coutumes et habitudes. À une époque où l'expérience quotidienne montrait de façon impressionnante qu'en régime capitaliste les taux de salaires réels et le niveau de vie des salariés augmentaient régulièrement, où il devenait de plus en plus évident que les cloisons traditionnelles séparant les diverses couches de la population ne pouvaient se maintenir parce que l'amélioration sociale de la situation salariale dans l'industrie sapait les idées reçues sur le rang social et la dignité, ces doctrinaires proclamèrent que les vieilles coutumes et les conventions sociales déterminent le niveau des salaires. Seuls des gens aveuglés par des idées toutes faites et des partis pris politiques pouvaient recourir à une telle explication, dans un âge où l'industrie ne cesse de fournir à la consommation des masses de nouveaux articles dont on n'avait jamais entendu parler, et de mettre à la portée du travailleur moyen des satisfactions dont jadis les rois n'auraient même pas rêvé.

Il n'y a rien de surprenant au fait que l'école prussienne historique des *wirtschaftliche Staatswissenschaften* considérait les taux de salaires, de même que les prix des marchandises et les taux d'intérêt comme autant de « catégories historiques », ni à ce qu'en traitant des taux de salaires elle ait eu recours au concept de « revenu adéquat à la situation hiérarchique de l'individu dans l'échelle des rangs sociaux ». C'était l'essence même des thèses de cette école que de nier l'existence de l'économie et de lui substituer l'histoire. Mais il est stupéfiant que Marx et les marxistes n'aient pas vu qu'en reprenant à leur compte cette doctrine bâtarde ils détruisaient eux-mêmes complètement l'échafaudage du soi-disant système économique marxiste. Lorsque les articles et les monographies publiées en Angleterre au début des années 1860 eurent convaincu Marx qu'il n'était plus possible de s'accrocher obstinément à la théorie des salaires des économistes classiques, il modifia sa théorie de la valeur de la force de travail. Il déclara que « l'étendue des prétendus besoins naturels et la façon dont on y satisfait sont en elles-mêmes un produit de l'évolution historique » et « dépendent dans une large mesure du degré de civilisation atteint par n'importe quel pays donné, et, entre autres facteurs, spécialement des situations, des habitudes et des prétentions concernant le niveau de vie, courantes au moment où la classe des travailleurs libres s'est formée ». Ainsi, « un élément historique et moral entre en jeu dans la formation

de la valeur de la force de travail ». Mais lorsque Marx ajoute que néanmoins, « dans un pays donné, à un moment donné, la quantité moyenne du nécessaire *indispensable à la vie* est un fait donné »[1], il se contredit lui-même et il égare le lecteur. Ce qu'il a dans l'esprit ce n'est plus le « nécessaire indispensable », mais les choses considérées comme indispensables d'un point de vue traditionnel, les moyens nécessaires pour maintenir un niveau de vie adéquat à la situation des travailleurs dans la hiérarchie sociale traditionnelle. Le recours à une telle explication signifie virtuellement que l'on renonce à toute élucidation économique ou catallactique de la formation des taux de salaires. Les taux de salaires sont expliqués comme une donnée de l'Histoire. Ils ne sont plus regardés comme un phénomène de marché, mais comme un facteur dont l'origine est en dehors de l'interaction des forces opérant sur le marché.

Toutefois, même ceux qui croient que le niveau des taux de salaires, tels qu'ils sont effectivement payés et reçus en réalité, sont imposés de l'extérieur au marché comme une donnée fixe ne peuvent se dispenser de développer une théorie qui explique la formation des taux de salaires comme le résultat des évaluations et décisions des consommateurs. Sans une telle théorie catallactique des salaires, nulle explication économique du marché n'est complète et logiquement satisfaisante. Il est simplement dénué de sens de restreindre les déductions catallactiques aux problèmes de la formation des prix des marchandises et des taux d'intérêt, et d'accepter les taux de salaires comme un donné historique. Une théorie économique digne de ce nom doit être en mesure de dire, au sujet des taux de salaires, autre chose que d'attribuer leur formation à un « élément moral et historique ». La marque caractéristique de l'économie est qu'elle explique les taux d'échange manifestés par les transactions de marché comme des phénomènes de marché dont la formation est sujette à une régularité dans l'enchaînement et la succession des événements. C'est là précisément ce qui distingue la conception économique de l'interprétation historique intuitive, et distingue la théorie de l'histoire.

Nous pouvons aisément imaginer une situation historique où le niveau des taux de salaires est imposé au marché par l'immixtion d'une contrainte et coercition externes. Une telle fixation institutionnelle des taux de salaires est l'un des traits les plus importants de notre époque d'interventionnisme politique. Mais à l'égard de cet état de choses, c'est la tâche de l'économie de rechercher quels sont les effets qu'entraîne la disparité entre les deux taux de salaire, le taux potentiel que le marché aurait dégagé par l'interaction de la demande et de l'offre de travail d'une part, et d'autre part le taux que la contrainte et la coercition externes imposent aux parties contractantes sur le marché.

Les salariés, il est vrai, sont pénétrés de l'idée que les salaires doivent être au moins assez élevés pour leur permettre de mener un train de vie approprié à leur position dans la gradation hiérarchique de la société. Chaque travailleur individuellement a son opinion à lui quant à ce qu'il peut réclamer légitimement en fait de « statut », de « rang », de « tradition » et « usages », de même qu'il a son opinion à lui quant à son efficacité et son rendement. Mais ces prétentions et ces jugements favorables sur soi-même n'ont aucun effet sur la formation des taux de salaires. Tout cela ne limite ni vers le haut ni vers le bas les mouvements de ces taux. Le salarié doit parfois se contenter de beaucoup moins que ce qui, à son idée, correspond à son rang et à son

[1] Voir K. Marx, *Das Kapital*, p. 134. Le souligné est de moi. Le terme employé par Marx ici traduit par « le nécessaire à la vie » est *Lebensmittel*. Le *Muret-Sanders Dictionary* (16e éd.) traduit ce mot en anglais par « *articles of food, provisions, victuals, grub* » ; soit, en français : aliments, provisions, victuailles, de quoi bouffer.

efficacité. Si on lui offre plus qu'il n'espérait, il empoche le surplus sans hésiter. Cette époque du laissez-faire, prétendument caractérisée par la loi d'airain et la théorie de Marx sur la formation historique des taux de salaires, a vu en fait une tendance progressive, malgré quelques interruptions momentanées, à la hausse des taux de salaires. Le niveau de vie des salariés n'était jamais monté aussi haut dans l'histoire, et les générations précédentes n'en avaient pas idée.

Les syndicats de salariés prétendent que les taux nominaux de salaires au moins doivent toujours être relevés à proportion des changements survenant dans le pouvoir d'achat de l'unité monétaire, de façon à assurer au salarié la jouissance inentamée de son niveau de vie antérieur. Ils soutiennent cette revendication même à l'égard des situations du temps de guerre et des mesures prises pour en financer les dépenses. Dans leur idée, même en temps de guerre, ni l'inflation ni les retenues fiscales sur les revenus ne doivent affecter le taux de salaire réel que représente l'enveloppe de paie. Cette attitude implique tacitement la thèse du *Manifeste communiste* d'après laquelle « les travailleurs n'ont point de patrie » et « n'ont rien à perdre que leurs chaînes » ; par conséquent, ils sont neutres dans les guerres menées par les exploiteurs bourgeois, et peu leur importe que leur nation soit victorieuse ou vaincue. Ce n'est pas la tâche de l'économie que d'examiner ces assertions. Elle doit seulement établir que restent sans valeur les raisons invoquées pour que soient impérativement appliqués des taux de salaires plus élevés que ceux qu'aurait dégagés un marché du travail non entravé. Si ces revendications de salaire réel poussent effectivement le taux au-dessus de celui qui correspond à la productivité marginale des divers genres de main-d'œuvre concernés, les conséquences inéluctables en apparaîtront sans aucun égard à la philosophie sous-jacente.

En revoyant l'histoire du genre humain depuis l'aube de la civilisation jusqu'à notre époque, il semble raisonnable de constater en termes généraux que la productivité du travail humain a été multipliée, car assurément les membres d'une nation civilisée produisent aujourd'hui beaucoup plus que ne faisaient leurs ancêtres. Mais ce concept de la productivité du travail en général est dénué de signification économique ou praxéologique et ne se prête à aucune expression en termes numériques. Encore moins peut-on s'y référer lorsqu'on s'attaque aux problèmes du marché.

La doctrine syndicaliste d'aujourd'hui se sert d'un concept de productivité du travail qui est bâti à dessein pour fournir une prétendue justification morale aux entreprises syndicalistes. Elle définit la productivité, ou bien comme le quotient obtenu en divisant par le nombre de travailleurs employés la valeur totale sur le marché, en termes de monnaie, qui a été ajoutée aux produits pendant leur fabrication (soit par une firme, soit par toutes les firmes d'une branche d'industrie) ; ou bien comme le rendement (de cette firme ou branche d'industrie) par heure de salarié. Comparant les grandeurs mesurées de cette façon, pour le début d'une période définie et pour sa fin, les syndicalistes appellent « augmentation de la productivité du travail » la différence entre le chiffre afférent à la fin de la période et celui afférent à son début ; et ils prétendent que cette différence appartient de droit et entièrement aux travailleurs. Ils demandent que le montant intégral soit ajouté aux taux de salaires que les travailleurs recevaient au début de la période. Confrontés à ces revendications des syndicats, les employeurs généralement ne contestent pas la théorie sous-jacente et ne discutent pas la conception de productivité du travail qu'elle implique. Ils l'acceptent implicitement en faisant remarquer que les taux de salaires ont déjà été augmentés dans toute la mesure du progrès de productivité calculé d'après cette méthode, ou disent qu'ils ont déjà dépassé cette limite.

Or cette procédure de calcul de la productivité du travail fourni par la main-d'œuvre d'une firme ou d'une industrie est entièrement fallacieuse. Un millier d'hommes travaillant quarante heures par semaine dans une fabrique de chaussures moderne en Amérique sort chaque mois m paires de chaussures. Un millier d'hommes travaillant avec l'outillage traditionnel désuet, dans des échoppes d'artisans de quelque pays sous-développé d'Asie, produisent pendant le même temps, même en travaillant bien plus de quarante heures par semaine, bien moins de m paires. Entre les États-Unis et l'Asie la différence de productivité mesurée d'après la méthode syndicaliste est énorme. Cela n'est certainement pas dû aux qualités inhérentes du travailleur américain. Il n'est pas plus diligent, laborieux, habile ou intelligent que les Asiatiques. (Nous pouvons même tenir pour certain que beaucoup de ceux employés dans une fabrique moderne accomplissent des opérations beaucoup plus simples que celles demandées à un homme maniant les outils de jadis.) La supériorité de la fabrique américaine est entièrement causée par la supériorité de son équipement et la façon avisée dont l'entrepreneur conduit son affaire. Ce qui empêche les hommes d'affaires des pays sous-développés d'adopter les méthodes de production américaines, c'est le manque de capital accumulé et non pas quelque insuffisance de la part des travailleurs.

À la veille de la « révolution industrielle », la situation en Occident ne différait pas beaucoup de ce qu'elle est aujourd'hui en Orient. Le changement radical de situation qui a conféré aux masses occidentales le présent niveau de vie (un haut niveau de vie en vérité, comparé à ce qu'il était aux temps pré-capitalistes, et à ce qu'il est en Russie soviétique) fut l'effet de l'accumulation de capital grâce à l'épargne et d'un investissement avisé par des entrepreneurs qui voyaient loin. Aucune amélioration technologique n'aurait été réalisable si le supplément de capitaux matériels requis pour l'utilisation pratique des nouvelles inventions n'avait été préalablement rendu réalisable par l'épargne.

Alors que les ouvriers, en leur qualité d'exécutants, ne contribuèrent et ne contribuent pas à l'amélioration de l'appareil de production, ce sont eux qui — dans une économie de marché non sabotée par la violence du pouvoir ou des syndicats — sont les principaux bénéficiaires de l'amélioration matérielle résultante, à la fois en leur qualité de travailleurs et en leur qualité de consommateurs.

Ce qui déclenche l'enchaînement d'actions aboutissant à une amélioration des conditions économiques, c'est l'accumulation de capital neuf par l'épargne. Ces fonds additionnels rendent possible l'exécution de projets qui, faute de capitaux matériels disponibles, n'avaient pu être exécutés plus tôt. Se lançant dans l'exécution de nouveaux projets, les entrepreneurs font concurrence, sur le marché des facteurs de production, à ceux déjà engagés dans des projets amorcés plus tôt. Dans leurs efforts pour se procurer la quantité nécessaire de matières premières et de main-d'œuvre, ils font monter les prix des matériaux et le taux des salaires. Ainsi, dès le départ du processus, les salariés récoltent une partie des avantages qu'a fait naître l'abstention de consommer pratiquée par les épargnants. Dans le cours ultérieur du processus, ils sont à nouveau favorisés, cette fois en qualité de consommateurs, par la baisse des prix que l'augmentation de production tend à provoquer.

L'économie décrit comme suit le résultat de cette succession de changements : un accroissement du capital investi provoque, si le nombre de personnes désireuses de gagner des salaires reste inchangé, une hausse de l'utilité marginale de la main-d'œuvre, et donc des taux de salaires. Ce qui fait monter les taux de salaires, c'est un accroissement du capital supérieur à l'accroissement de la population, en d'autres termes : une augmentation du capital investi par tête d'habitant. Sur un marché du

travail non entravé, les taux de salaires tendent toujours vers le niveau auquel ils égalent la productivité marginale de chaque type de travail, c'est-à-dire le niveau qui égale la valeur ajoutée, ou soustraite, de la valeur du produit total par l'embauche ou le licenciement d'un travailleur. À ce taux, tous ceux qui cherchent de l'emploi trouvent une place, et ceux qui souhaitent employer des travailleurs peuvent en embaucher le nombre qu'ils souhaitent. Si les taux sont poussés au-dessus de ce taux de marché, le non-emploi d'une partie des effectifs potentiels de travailleurs sera inévitable. Peu importe le genre de théorie que l'on avance pour justifier l'imposition de taux de salaires qui excèdent les taux potentiels du marché.

Les taux de salaires sont finalement déterminés par la valeur que les concitoyens du salarié attachent à ses services et apports. Le travail est apprécié de la même façon qu'une marchandise, non parce que les entrepreneurs et capitalistes sont butés et insensibles, mais parce qu'ils sont inconditionnellement assujettis à la suprématie des consommateurs, dont l'immense majorité est aujourd'hui constituée par les salariés et appointés. Les consommateurs ne sont pas disposés à s'accommoder des prétentions de gens qui s'exagèrent leur propre valeur et leurs chances de trouver mieux. Les consommateurs entendent être servis au meilleur compte.

L'explication historiciste des taux de salaires et le théorème de la régression

Il peut être utile de comparer la doctrine marxiste et celle de l'école historique prussienne, selon lesquelles le taux des salaires est une donnée historique et non un phénomène catallactique, avec le théorème de régression du pouvoir d'achat de la monnaie[1].

Le théorème de régression établit le fait que nul bien ne peut être employé dans la fonction de moyen d'échange, qui au début même de son emploi à cet effet n'avait pas une valeur d'échange en raison de ses autres utilisations. Ce fait n'affecte pas substantiellement la formation quotidienne du pouvoir d'achat de la monnaie telle que la détermine l'interaction de l'offre et de la demande de monnaie émanant des gens qui veulent en conserver en caisse. Le théorème de régression n'affirme pas que n'importe quel taux effectif d'échange entre, d'une part, la monnaie, et, d'autre part, les biens et services est un donné historique indépendant de la situation présente du marché. Il explique seulement comment un nouveau genre d'instrument d'échange peut venir en usage et continuer à être employé. En ce sens, ce théorème dit qu'il y a une composante historique dans le pouvoir d'achat de la monnaie.

C'est tout différent de ce qu'affirme le théorème marxiste et prussien. Selon cette doctrine, le niveau effectif du taux de salaire tel qu'il apparaît sur le marché est un donné historique. Les appréciations des consommateurs qui, indirectement, sont les acheteurs de travail, et celles des salariés qui sont les vendeurs de travail n'ont rien à y faire. Les taux de salaires sont fixés par les faits historiques du passé. Ils ne peuvent ni monter au-dessus ni descendre au-dessous de ce niveau. Le fait que les taux de salaire sont aujourd'hui plus élevés en Suisse qu'en Inde ne peut être expliqué que par l'Histoire, exactement comme l'Histoire seule peut expliquer pourquoi Napoléon I[er] devint un Français et non pas un Italien, un empereur et non pas un avocat corse. Il est impossible, dans l'explication de l'écart entre les taux de salaires des bergers ou des maçons dans ces deux pays de recourir à des facteurs inconditionnellement

[1] Voir ci-dessus, pp. 326 à 328.

opérants sur tous les marchés. Une explication ne peut être fournie que par l'histoire des deux pays.

7. L'offre de travail en tant qu'affectée par la dés-utilité du travail

Les faits fondamentaux affectant l'offre de travail sont :

1. Chaque individu ne peut fournir qu'une quantité limitée de travail.

2. Cette quantité définie ne peut pas être exécutée à n'importe quel moment désiré. Ménager des périodes de repos et de récréation est indispensable.

3. Les individus ne sont pas capables de fournir n'importe quel genre de travail. Il y a diversité, tant innée qu'acquise, dans l'aptitude à exécuter certains types de travail. Les facultés innées requises pour certains types d'ouvrages ne peuvent pas s'acquérir par apprentissage ou enseignement.

4. La capacité de travailler doit être traitée de façon appropriée, faute de quoi elle se détériore ou peut disparaître totalement. Une attention spéciale est nécessaire pour garder à un homme ses aptitudes, tant innées qu'acquises, aussi longtemps que le permet l'inévitable déclin de ses forces vitales.

5. Lorsque la durée du travail commencé approche du point où la quantité totale de travail que l'homme peut fournir d'affilée est épuisée, et qu'il devient indispensable d'intercaler une période de récréation, la fatigue affecte défavorablement la quantité et la qualité de l'exécution[1].

6. Les hommes préfèrent l'absence de travail, c'est-à-dire le loisir, au travail ; ou, comme disent les économistes, ils attachent de la dés-utilité au travail.

L'homme indépendant qui travaille en isolement économique pour satisfaire directement à ses seuls besoins personnels s'arrête de travailler au moment où il commence à apprécier le loisir, l'absence de la dés-utilité du travail, plus vivement que l'accroissement de satisfaction attendu d'une prolongation de travail. Ayant satisfait ses besoins les plus urgents, il considère la satisfaction des besoins non encore satisfaits comme moins désirable que la satisfaction de son appétit de loisir.

Il en va de même pour les salariés, non moins que pour celui qui travaille seul en autarcie. Eux non plus ne sont pas disposés à travailler jusqu'au point d'épuiser complètement leur capacité de travail momentanée. Eux aussi désirent s'arrêter de travailler au moment où la satisfaction indirecte attendue ne pèse plus assez lourd pour l'emporter sur la dés-utilité de dépenser encore du travail sur l'ouvrage en cours.

L'opinion populaire, sous le poids de représentations ataviques et aveuglée par les slogans marxistes, a été longue à percevoir ce fait. Elle s'en tenait et s'en tient encore à l'habitude de considérer le salarié comme un serf, et le salaire comme l'équivalent capitaliste de la pitance de simple survie que le propriétaire d'esclaves ou de bétail doit fournir à ses esclaves ou à ses bestiaux. D'après cette façon de penser le salarié est un homme que la pauvreté a forcé d'accepter la servitude. Le vain formalisme des juristes bourgeois, nous dit-on, appelle volontaire cette sujétion, et interprète la relation entre employeur et employé comme un contrat entre des parties égales. Mais, en réalité, le travailleur n'est pas libre ; il agit pressé par la nécessité ; il doit se soumettre au joug d'un servage virtuel parce qu'il n'a pas le choix, malheureux proscrit et déshérité de la société. Même son droit apparent de choisir son maître est du

[1] D'autres fluctuations dans la quantité et la qualité de l'exécution par unité de temps, par exemple, l'efficacité plus faible dans la phase suivant immédiatement la reprise du travail interrompu par une récréation n'ont guère d'importance quant à l'offre de travail sur le marché.

trompe-l'œil. L'entente ouverte ou tacite des employeurs fixant les conditions d'emploi de façon uniforme rend pratiquement la liberté illusoire.

Si l'on croit vraiment que les salaires ne sont que le remboursement des dépenses imposées au travailleur pour que la force de travail subsiste et se reproduise, ou si l'on croit que le niveau des salaires est fixé par la tradition, alors il est logique de considérer que chaque réduction des obligations que le contrat de travail impose au travailleur constitue un gain unilatéral pour le travailleur. Si le niveau des taux de salaires ne dépend pas de la quantité et de la qualité de la prestation, si l'employeur ne paie pas au travailleur le prix que le marché assigne à ses réalisations, si l'employeur n'achète pas une quantité et une qualité définies de travail compétent, mais qu'il achète un serf, si les taux de salaires sont si bas que pour des raisons naturelles ou « historiques » ils ne peuvent descendre plus bas, alors on améliore le sort du salarié en abrégeant d'autorité la journée de travail. Alors il est permis de regarder les lois limitant les heures de travail comme un équivalent des ordonnances au moyen desquelles les gouvernements européens des XVII^e^, XVIII^e^ siècles et du début du XIX^e^ ont progressivement réduit et finalement aboli les corvées — travaux obligatoires non payés — que les paysans attachés à la terre devaient fournir à leur seigneur, ou des lois et règlements adoucissant les conditions de travail des forçats. Alors, le raccourcissement de la journée de travail que l'évolution de l'industrialisme capitaliste a entraîné est considéré comme une victoire des exploités, salariés-esclaves de l'égoïsme endurci de leurs bourreaux. Toutes les lois imposant à l'employeur l'obligation d'effectuer des dépenses définies au profit des employés sont décrites comme des « avantages sociaux », c'est-à-dire comme des libéralités pour l'obtention desquelles les employés n'ont aucun sacrifice à faire.

Il est généralement admis que la véracité de cette représentation est suffisamment démontrée par le fait que le salarié individuel n'a qu'une influence négligeable sur la détermination des clauses du contrat. Les décisions concernant la durée de la journée de travail, le travail du dimanche et des jours fériés, le temps fixé pour les repas et quantité d'autres choses sont prises par les employeurs sans consulter les employés. Le salarié n'a le choix qu'entre obéir ou mourir de faim.

La contrevérité essentielle contenue dans ce raisonnement a déjà été mise en lumière dans les précédentes sections. Les employeurs ne demandent pas du travail en général, ils cherchent des hommes aptes à accomplir le genre de travail dont ils ont besoin. De même que l'entrepreneur doit choisir pour ses ateliers l'implantation, l'équipement et les matériaux les plus convenables, il lui faut embaucher les travailleurs les plus efficaces. Il doit aménager les conditions de travail de façon à les rendre désirables au genre de travailleurs qu'il souhaite engager. Il est exact que le travailleur individuellement n'a pas grand-chose à dire à propos de ces dispositions. Elles découlent, comme le niveau même des taux de salaires, comme les prix des marchandises, et comme la présentation des articles destinés à la consommation de masse, de l'interaction d'innombrables individus qui participent au processus social du marché. Elles sont ainsi des phénomènes de masse qui ne sont que peu susceptibles de modification par un individu isolé. Néanmoins, c'est déformer la réalité que d'affirmer que le vote de l'électeur individuel est sans influence, si des dizaines de milliers ou des millions de votes sont nécessaires pour trancher une question, ou de dire que les votes des gens qui ne se rattachent à aucun parti ne comptent pour rien. Même si pour la clarté de la discussion nous admettions cette thèse, il est illogique d'en déduire qu'en remplaçant les procédures démocratiques par des principes totalitaires les autorités en place représenteraient plus authentiquement la volonté du peuple que les campagnes électorales. La contrepartie de ces fables totalitaires dans le champ de la

démocratie économique du Marché prend la forme des assertions selon lesquelles le consommateur individuel est impuissant contre les fournisseurs, et l'employé impuissant contre les employeurs. Ce n'est pas, bien entendu, le goût d'un seul, différent du goût du grand nombre, qui détermine les caractéristiques des articles de grande série destinés à la consommation de masse ; cela dépend des désirs et des préférences de la majorité. Ce n'est pas le demandeur d'emploi individuel, mais la masse des demandeurs d'emploi dont la conduite détermine les termes des contrats de travail qui ont cours dans des secteurs ou branches définis de l'industrie. S'il est d'usage de déjeuner entre midi et une heure, le travailleur qui personnellement préfère le faire entre deux et trois heures après midi a peu de chances de voir sa préférence satisfaite. Cependant, la pression sociale à laquelle l'individu isolé se trouve ainsi soumis n'est pas le fait de son employeur, mais de ses collègues employés.

Les employeurs, dans leur recherche d'employés qui leur conviennent, sont forcés de se plier eux-mêmes à des inconvénients, même sérieux et coûteux, s'ils ne peuvent trouver ceux dont ils ont besoin sans en passer par là. Dans bien des pays, dont certains sont vilipendés comme socialement arriérés par les champions de l'anti-capitalisme, les employeurs doivent accéder à divers desiderata des travailleurs, poussés par des considérations de rituels religieux, de caste ou de statut. Ils doivent arranger les horaires, les jours fériés et bien des problèmes techniques en fonction de ces opinions, si onéreux que soient ces ajustements. Chaque fois qu'un employeur demande l'exécution de besognes spéciales considérées comme pénibles ou répugnantes par les employés, il doit payer un supplément pour compenser la dés-utilité plus forte que doit supporter le travailleur.

Les clauses du contrat de travail portent sur toutes les conditions de travail et non pas seulement sur le niveau du taux de salaires. Le travail en équipes des fabriques et l'interdépendance des diverses entreprises rendent impossible de s'écarter des dispositions habituelles dans la région ou la branche considérée, et il en résulte une unification et uniformisation de ces dispositions. Mais ce fait n'affaiblit ni n'élimine le concours des employés dans leur élaboration. Pour les travailleurs pris individuellement, elles sont évidemment un donné inaltérable, comme l'horaire des chemins de fer l'est pour les voyageurs individuels. Mais personne ne soutiendrait qu'en arrêtant ses horaires la compagnie ne se soucie pas des désirs de ses clients potentiels. Son intention est précisément de donner satisfaction au plus grand nombre possible d'entre eux.

L'interprétation de l'évolution de l'industrialisme moderne a été complètement pervertie par le parti pris anticapitaliste des gouvernements et des écrivains et historiens qui font profession de défendre les travailleurs. À ce qu'ils prétendent, la montée des taux de salaires réels, le raccourcissement du temps de travail, l'élimination du travail des enfants et la restriction du travail des femmes ont été le résultat de l'intervention des gouvernements et des syndicats de salariés, ainsi que de la pression de l'opinion publique alertée par les auteurs humanitaires. Sans ces interventions et cette pression les entrepreneurs et capitalistes auraient gardé pour eux-mêmes tous les avantages dérivant de l'accroissement du capital investi et de l'amélioration conséquente des méthodes technologiques. La hausse du niveau de vie des salariés a ainsi été réalisée aux dépens des « revenus non gagnés » des capitalistes, entrepreneurs et propriétaires fonciers. Il est hautement désirable de poursuivre ces politiques, bienfaisantes à la multitude aux dépens seulement de quelques exploiteurs égoïstes, et de réduire de plus en plus le prélèvement injuste des classes possédantes.

La fausseté de cette interprétation est manifeste. Toutes les mesures restreignant l'offre de travail directement ou indirectement pèsent sur les capitalistes dans la

mesure où elles déplacent vers le haut le point de productivité marginale de la main-d'œuvre et réduisent la productivité marginale des facteurs matériels de production. En restreignant la quantité de travail disponible sans réduire l'offre de capital, elles augmentent la quote-part affectée aux salariés sur le produit net total de l'effort de production. Mais ce produit net total sera réduit et, selon les conditions spéciales de chaque cas, la quote-part accrue d'un gâteau réduit pourra aussi bien être plus petite que plus grande qu'une moindre quote-part d'un gâteau plus grand. Les profits et le taux d'intérêt ne sont pas affectés directement par la réduction de la masse de travail disponible. Les prix des facteurs matériels de production baissent et les taux de salaire par unité produite à chaque poste de travail (pas nécessairement aussi par tête de salarié au travail) augmentent. Les prix des produits montent également. Quant à savoir si l'ensemble de ces changements a pour résultat une amélioration ou une détérioration du revenu du salarié moyen, c'est comme on l'a dit une question de fait propre à chaque cas.

Toutefois, nous avons supposé que de telles mesures n'affectent pas la masse disponible de facteurs matériels de production ; or cette hypothèse ne peut être maintenue. Le raccourcissement des heures de travail, la restriction du travail de nuit et de l'emploi de certaines catégories de la population empêchent d'utiliser à plein une partie de l'équipement existant et donc ont le même effet qu'une disparition partielle de capitaux. Le résultat étant une intensification de la rareté de capitaux matériels, la hausse potentielle de la productivité marginale de la main-d'œuvre peut se trouver entièrement neutralisée par rapport à la productivité marginale des capitaux matériels.

Si concurremment avec le raccourcissement obligatoire du temps de travail, les pouvoirs publics ou les syndicats empêchent une baisse corrélative des taux de salaires telle que le marché la provoquerait ou si des institutions déjà existantes s'opposent à cette réduction, l'on voit se produire les effets qu'entraîne toute tentative pour maintenir les taux de salaire au-dessus du taux potentiel de marché : c'est-à-dire le chômage d'origine institutionnelle.

L'histoire du capitalisme tel qu'il a fonctionné pendant les deux cents dernières années dans l'aire de la civilisation occidentale est le constat d'une hausse chronique du niveau de vie des salariés. La marque inhérente du capitalisme, c'est la production de masse pour la consommation de masse, animée par les individus les plus énergiques et lucides, infatigablement tendus vers quelque progrès. Sa force motrice est la recherche du profit, dont l'effet pratique est d'obliger constamment l'homme d'affaires à fournir au consommateur des éléments de satisfaction plus nombreux, meilleurs et moins chers. Un excédent global des profits sur les pertes ne peut apparaître que dans une économie qui progresse, et seulement dans la mesure où le niveau de vie des masses s'améliore[1]. Ainsi le capitalisme est le système dans lequel les esprits les plus agiles et pénétrants sont incités à promouvoir, au maximum de leurs aptitudes, le bien-être de la multitude des traînards.

Dans le domaine de l'expérience historique, il est impossible de recourir à la mesure. Étant donné que la monnaie n'est pas un étalon des valeurs et de la satisfaction des besoins, elle ne peut être employée pour comparer le niveau de vie des gens à des époques différentes. Toutefois, tous les historiens dont le jugement n'est pas obscurci par des inclinations romantiques conviennent que l'évolution du capitalisme a multiplié l'équipement en capitaux dans des proportions qui excèdent de beaucoup l'accroissement des chiffres de population pendant la même période.

[1] Voir ci-dessus, pp. 239 à 243.

L'équipement en capitaux, que ce soit par tête d'habitant ou par tête de travailleur valide, est incomparablement plus important qu'il y a cinquante, cent ou deux cents ans. Parallèlement, il y a eu un impressionnant accroissement de la quote-part reçue par les salariés, sur la masse entière des biens produits, laquelle est en même temps beaucoup plus grande que dans le passé. Le relèvement du niveau de vie des masses qui s'en est suivi est miraculeux en comparaison des temps anciens. Dans ces bons vieux temps, même les gens les plus fortunés menaient une existence qu'il faut qualifier d'étriquée si on la compare à la situation moyenne des travailleurs américains ou australiens d'aujourd'hui. Le capitalisme, dit Marx en répétant sans réfléchir les fables des apologistes du Moyen Âge, a une tendance inéluctable à appauvrir les travailleurs de plus en plus. La vérité est que le capitalisme a déversé une corne d'abondance sur les multitudes de salariés, qui fréquemment ont fait tout leur possible pour saboter l'adoption de ces innovations qui ont rendu leur vie plus agréable. Combien un travailleur américain ne serait-il pas déconfit s'il était forcé de vivre comme vivait un seigneur médiéval, et de se passer des installations de plomberie et des appareils divers qu'il trouve tout naturel d'avoir à son service ?

L'amélioration de son bien-être matériel a modifié le point de vue du salarié sur la valeur du loisir. Mieux pourvu des agréments de confort comme il l'est, il arrive plus tôt au point où il considère toute addition à la dés-utilité du travail comme une peine que ne compense plus la perspective d'un nouvel accroissement de la gratification médiate de son travail. Il veut raccourcir le temps de travail quotidien, et il veut épargner à sa femme et à ses enfants le désagrément et la fatigue de gagner de l'argent dans un emploi. Ce ne sont pas la législation du travail et la pression des syndicats qui ont raccourci le temps de travail et retiré des ateliers les femmes mariées et les enfants ; c'est le capitalisme, car il a rendu le salarié si prospère qu'il est en mesure de s'offrir davantage de loisir, pour lui-même et pour les siens. La législation du travail au XIX^{e} siècle n'a guère fait davantage que d'apporter la ratification de la loi à des changements que l'interaction des facteurs du marché avait préalablement introduits. Dans la mesure où, parfois, la législation a devancé l'évolution industrielle, l'avance rapide de la richesse a bientôt remis des choses d'aplomb. Dans la mesure où une législation prétendument favorable aux salariés a décrété des mesures qui n'étaient pas simplement la consécration des changements déjà survenus, ou l'anticipation de changements prévisibles à brève échéance, elles ont nui aux intérêts des travailleurs.

Le terme « avantages sociaux » est radicalement trompeur. Si la loi oblige les travailleurs qui préféreraient travailler quarante-huit heures à n'en fournir que quarante, ou si elle force des employeurs à supporter certaines dépenses à l'avantage des employés, cette loi ne favorise pas l'employé au détriment de l'employeur. Quelles que soient les dispositions d'une loi de Sécurité sociale, leur incidence retombe en définitive sur l'employé, non sur l'employeur. Ces lois affectent le montant de l'enveloppe de paie ; si elles augmentent le prix que l'employeur doit payer pour une unité d'exécution de l'ouvrage, au-dessus du taux potentiel de marché, elles provoquent du chômage institutionnel. La Sécurité sociale ne peut pas imposer aux employeurs l'obligation d'acheter plus cher le travail. Elle impose aux salariés une restriction sur le libre emploi de ce qu'ils gagnent au total. Elle ampute la liberté du travailleur d'arranger son budget familial à sa volonté.

Savoir si un tel système de Sécurité sociale est de bonne ou de mauvaise politique est essentiellement un problème politique. L'on peut essayer de le justifier en disant que les salariés n'ont pas le bon sens et la force de caractère de pourvoir spontanément à leur propre avenir. Mais alors, comment faire taire ceux qui demandent s'il n'est pas paradoxal de remettre le sort de la nation aux mains d'électeurs que la loi elle-

même considère comme incapables de gérer leurs propres affaires ?... qui demandent s'il n'est pas absurde de rendre souverains pour la conduite du gouvernement, des gens qui ont manifestement besoin d'un tuteur pour les empêcher de dépenser sottement leurs propres revenus ? Est-il raisonnable d'attribuer à des mineurs incapables le droit d'élire leurs tuteurs légaux ? Ce n'est pas par hasard que l'Allemagne, le pays qui a le premier instauré le système de Sécurité sociale, a été le berceau des deux variétés modernes de dénigrement de la démocratie : le marxiste aussi bien que le non-marxiste.

Interprétation populaire de la « révolution industrielle »

L'on prétend généralement que l'histoire de l'industrialisme moderne et spécialement l'histoire de la « révolution industrielle » en Grande-Bretagne fournissent la vérification empirique de la doctrine « réaliste » et « institutionnelle », et réfutent complètement le dogmatisme « abstrait » des économistes[1].

Les économistes nient catégoriquement que les syndicats et la législation ouvriériste des gouvernements aient été susceptibles et capables d'avantager durablement la classe entière des salariés et d'élever leur niveau de vie. Mais les faits, disent les antiéconomistes, ont réfuté ces inepties. Les hommes d'État et les législateurs qui ont fait passer les lois sur les manufactures ont manifesté une meilleure intuition des réalités que les économistes. Pendant que la philosophie du laissez-faire, sans pitié ni compassion, enseignait que les souffrances des masses laborieuses étaient inévitables, le sens commun des non-initiés a réussi à mettre un terme aux pires excès des hommes d'affaires avides de profits. L'amélioration de la situation des travailleurs est entièrement l'œuvre des gouvernants et des syndicalistes.

Telles sont les idées imprégnant la plupart des études historiques traitant de l'évolution de l'industrialisme moderne. Les auteurs commencent par esquisser une image idyllique des conditions qui régnaient à la veille de la « révolution industrielle ». À ce moment, nous disent-ils, la situation était, en gros, satisfaisante. Les paysans étaient heureux. Heureux aussi étaient les ouvriers à domicile ; ils travaillaient dans leur propre maisonnette et jouissaient d'une certaine indépendance économique puisqu'ils possédaient un bout de jardin et leurs outils. Mais alors « la révolution industrielle s'abattit comme une guerre ou une peste » sur ces gens[2]. Le système des manufactures réduisit le travailleur libre à un servage virtuel ; il abaissa le niveau de vie au minimum de survie ; en entassant femmes et enfants dans les usines, il détruisit la vie de famille et mina les fondements mêmes de la société, la moralité et la santé publique. Une petite minorité d'exploiteurs impitoyables réussirent habilement à imposer leur joug à l'immense majorité.

[1] L'attribution de l'appellation « révolution industrielle » aux règnes de George III et George IV de Hanovre (1760-1830) fut le résultat d'efforts délibérés pour transformer en mélodrame l'histoire économique de façon à la conformer au lit de Procuste des schémas marxistes. Le passage des méthodes médiévales de production à celles du système de libre entreprise fut un long processus qui débuta plusieurs siècles avant 1760 et qui, même en Angleterre, n'était pas achevé en 1830. Néanmoins, il est vrai que le développement industriel de l'Angleterre a été considérablement accéléré dans la seconde moitié du XVIII[e] siècle. Il est par conséquent admissible d'employer le terme « révolution industrielle » dans l'examen des connotations émotionnelles dont il a été chargé par le fabianisme, le marxisme, l'école historique et l'institutionnalisme.

[2] J. L. Hammond et Barbara Hammond, *The Skilled Labourer 1760-1832*, 2[e] éd., Londres, 1920, p. 4.

La vérité est que les conditions économiques étaient extrêmement pénibles à la veille de la révolution industrielle. Le système social traditionnel n'avait pas l'élasticité voulue pour fournir aux besoins d'une population rapidement croissante. Ni l'agriculture ni les guildes de métiers n'avaient de travail à donner à un surcroît de main-d'œuvre. Le négoce était imbu de la mentalité traditionnelle attachée au privilège et au monopole exclusif ; ses fondements institutionnels étaient les licences et lettres patentes de monopole ; sa philosophie prônait un contrôle restrictif des courants d'échange et l'interdiction de la concurrence tant interne qu'étrangère. Le nombre de gens pour qui il n'y avait pas de place libre dans le système rigide de paternalisme et de tutelle gouvernementale sur l'économie grandissait rapidement. Ils étaient pratiquement hors des lois. La majorité apathique de ces gens misérables vivait des miettes tombées de la table des castes établies. À l'époque des moissons ils gagnaient quelque menue monnaie en aidant aux travaux de ferme ; le reste du temps ils dépendaient de la charité privée et de l'assistance publique municipale. Par milliers, les jeunes gens les plus vigoureux de ces milieux étaient enrôlés de force dans l'armée et la marine de Sa Majesté ; beaucoup d'entre eux furent tués ou mutilés au combat ; bien plus nombreux furent ceux qui moururent sans gloire des duretés d'une discipline barbare, des maladies tropicales et de la syphilis[1]. D'autres milliers, les plus audacieux et les plus brutaux de leur espèce, infestaient le pays comme vagabonds, mendiants, chemineaux, voleurs et prostituées. Les pouvoirs publics ne voyaient d'autre moyen de régler le cas de ces individus, que de les envoyer à l'hospice ou aux ateliers de bienfaisance. L'appui que le gouvernement donnait aux préventions populaires à l'encontre des inventions nouvelles et des moyens d'épargner l'effort physique rendait les choses vraiment sans espoir.

Le système des manufactures se développa dans une lutte continuelle contre des obstacles innombrables. Il dut combattre le préjugé populaire, les coutumes ancestrales, les lois et règlements juridiquement sanctionnés, l'animosité des autorités, les situations acquises de catégories privilégiées, la jalousie des guildes. L'équipement en capital des firmes individuelles était insuffisant, l'obtention du crédit extrêmement difficile et coûteuse. L'expérience technologique et commerciale manquait. La plupart des propriétaires de manufactures faisaient banqueroute ; ceux qui réussissaient étaient relativement rares. Les profits étaient parfois considérables ; mais les pertes l'étaient aussi. Il fallut plusieurs décennies pour que s'établisse l'usage de réinvestir la majeure partie des profits encaissés, de sorte que l'accumulation d'un capital adéquat permît de conduire les affaires sur une plus large échelle.

Que les manufactures aient pu prospérer en dépit de toutes ces entraves s'explique par deux raisons. D'abord, il y eut les enseignements de la nouvelle philosophie sociale exposée par les économistes. Ils démolirent le prestige du mercantilisme, du paternalisme et du restrictionnisme. Ils réfutèrent la croyance superstitieuse que les procédés d'économie de main d'œuvre provoquent le chômage et réduisent tout le monde à la pauvreté et au dépérissement. Les économistes du laissez-faire furent les pionniers des progrès technologiques sans précédent des deux dernières centaines d'années.

Puis il y eut un autre facteur qui affaiblit l'opposition aux innovations. Les manufactures délivraient les pouvoirs publics et les gentilshommes terriens du problème embarrassant qui finissait par les déborder : elles fournissaient de quoi vivre

[1] Pendant la guerre de Sept ans, 1 512 marins britanniques furent tués au combat, pendant que 133 708 moururent de maladies ou disparurent. Voir W. L. Dorn, *Competition for Empire 1740-1763*, New York, 1940, p. 114.

aux multitudes de pauvres gens. Elles vidaient les asiles, les ateliers de bienfaisance et les prisons. Elles faisaient de mendiants affamés des gens capables de gagner leur pain.

Les propriétaires de fabriques n'avaient pas le pouvoir d'obliger personne à prendre un emploi à la fabrique. Ils pouvaient seulement louer les gens disposés à travailler pour les salaires proposés. Si bas que fussent ces taux de salaire, c'était néanmoins beaucoup plus que ce que ces misérables ne pouvaient gagner dans aucun autre champ qui leur fût ouvert. C'est déformer les faits que de dire que les fabriques enlevaient les ménagères à leurs berceaux et à leur cuisine, ou les enfants à leurs jeux. Ces femmes n'avaient rien à cuisiner, rien pour nourrir leurs enfants. Ces enfants étaient sans ressources et affamés ; leur seul recours était la fabrique. Celle-ci les sauvait, à la lettre, de mourir d'inanition.

Il est déplorable qu'une telle situation existât. Mais si l'on veut blâmer les responsables, il ne faut pas s'en prendre aux propriétaires de fabriques qui — poussés il est vrai par leur intérêt propre et non par « altruisme » — firent tout leur possible pour guérir le mal à sa racine. Ce qui avait causé ces malheurs, c'était l'ordre économique de l'ère précapitaliste, l'ordre du « bon vieux temps ».

Dans les premières décennies de la révolution industrielle le niveau de vie des travailleurs des fabriques était scandaleusement bas en comparaison des conditions de leurs contemporains des classes supérieures, et en comparaison de la situation présente des foules industrielles. Les heures de travail étaient longues, les conditions sanitaires des ateliers déplorables. La capacité de travail des individus s'épuisait rapidement. Mais le fait demeure, que pour le surplus de population que l'appropriation des terres de pâtures communales avait réduit à la pire misère, et pour qui il n'y avait littéralement pas de place dans le cadre du système de production régnant, le travail à la fabrique était le salut. Ces gens vinrent en foule dans les ateliers, pour la seule raison qu'il leur fallait absolument améliorer leur niveau de vie.

L'idéologie du laissez-faire et sa conséquence, la « révolution industrielle », firent sauter les barrières idéologiques et institutionnelles qui bloquaient le progrès vers le bien-être. Elles démolirent un ordre social où un nombre toujours grandissant de gens étaient condamnés à une détresse abjecte et sans issue. Les métiers artisanaux des âges précédents avaient presque exclusivement pourvu aux besoins des gens aisés. Leur développement était limité par le volume des produits de luxe que les couches les plus riches de la population pouvaient acheter. Ceux qui n'étaient pas engagés dans la production des denrées de première nécessité ne pouvaient gagner leur vie que dans la mesure où les classes supérieures étaient disposées à utiliser leur talent et leurs services. Mais désormais un principe différent commença à jouer. Le système des fabriques inaugurait une méthode nouvelle de recherche des débouchés, en même temps qu'une nouvelle méthode de production. Son caractère distinctif était que les articles manufacturés n'étaient pas destinés à la consommation des seuls milieux aisés, mais de ceux qui jusqu'alors n'avaient joué qu'un rôle négligeable en tant que consommateurs. Des choses à bon marché pour le grand nombre, tel était l'objectif du système des fabriques. La manufacture classique des premiers temps de la révolution industrielle était la fabrique de cotonnades. Or, les articles qu'elle produisait n'étaient pas de ceux que demandaient les riches. Ceux-ci restaient amateurs résolus de la soie, de la toile fine, du linon. Chaque fois que la fabrique, avec ses méthodes de production massive au moyen de machines à moteurs, envahissait une nouvelle branche de production, elle commençait par produire des articles à bon marché pour la multitude. Les fabriques ne se tournèrent vers la production d'articles plus raffinés et donc plus coûteux, qu'à un stade ultérieur : lorsque l'amélioration inouïe du niveau de vie des masses, qu'elles avaient déclenchée, eut rendu profitable d'employer

également à des articles meilleurs les procédés de la fabrication de masse. Ainsi, par exemple, la chaussure provenant de fabriques ne fut pendant de nombreuses années, achetée que par les « prolétaires », tandis que les consommateurs plus aisés maintenaient leur clientèle au bottier-chausseur. Les *sweatshops* dont on parle tant, ces bagnes où l'on exploite la sueur du pauvre peuple, ne produisaient pas des vêtements pour les riches, mais pour les gens aux ressources modestes. Les élégantes et les élégants préféraient et préfèrent encore se faire habiller par leur tailleur et leur couturière.

Le fait saillant à retenir de la révolution industrielle est qu'elle a ouvert l'époque de la production massive pour les besoins de la multitude. Les salariés ne sont plus désormais des gens qui ne peinent que pour le bien-être de quelques autres ; ils sont eux-mêmes les principaux consommateurs des produits qui sortent des usines. Les grandes affaires dépendent de la consommation de masse. Il n'y a, dans l'Amérique d'aujourd'hui, pas une seule branche de production qui ne souhaite répondre aux désirs des multitudes. Le principe même du métier d'entrepreneur capitaliste est de servir l'homme ordinaire. Dans sa qualité de consommateur, l'homme ordinaire est le souverain dont les achats et les abstentions décident du sort des activités d'entrepreneur. Il n'existe dans l'économie de marché pas d'autre moyen d'acquérir une fortune et de la conserver, que de fournir aux masses ce qu'elles veulent, de la meilleure façon et au meilleur prix possibles.

Aveuglés par leurs préjugés, beaucoup d'historiens et d'écrivains sont passés sans le voir à côté de ce fait fondamental. D'après eux, les salariés se fatiguent pour le bénéfice de quelqu'un d'autre. Ils ne se demandent jamais qui sont ces « quelqu'un d'autre ».

Mr. et Mrs. Hammond nous disent que les travailleurs étaient plus heureux en 1760 qu'ils ne l'étaient en 1830. [1] C'est là un jugement de valeur arbitraire. Il n'y a aucun moyen de comparer et mesurer le bonheur de personnes différentes, ni de la même personne à des moments différents. Nous pouvons admettre, pour la clarté de la discussion, qu'un individu né en I740 ait été plus heureux en I760 qu'en 1830. Mais n'oublions pas qu'en 1770 (d'après l'estimation d'Arthur Young) l'Angleterre avait 8,5 millions d'habitants, alors qu'en 1831 (d'après le recensement) le chiffre était de 16 millions. [2] Ce remarquable accroissement a été principalement conditionné par la révolution industrielle. En ce qui concerne ces Anglais supplémentaires, l'assertion des éminents historiens ne peut être approuvée que par ceux qui pensent comme il est dit dans ces vers mélancoliques de Sophocle : « N'être point né est, sans aucun doute, ce qu'il y a de meilleur ; mais une fois qu'un homme a vu la lumière du jour, le meilleur, après celui-là, est de retourner au plus tôt au lieu d'où il est venu. »

Les industriels du début étaient pour la plupart des hommes qui venaient des mêmes couches sociales que leurs ouvriers. Ils vivaient très modestement, ne dépensaient qu'une partie de leurs gains pour leur ménage et plaçaient le reste dans l'affaire. Mais quand les entrepreneurs devinrent riches, les fils des hommes d'affaires heureux commencèrent à pénétrer dans les milieux de la classe dirigeante. Les gentilshommes de haute naissance envièrent la richesse des parvenus et prirent ombrage de leurs sympathies avec le mouvement des réformes. Ils ripostèrent en enquêtant sur la situation matérielle et morale des ouvriers de fabriques et en édictant des lois sur ce sujet.

[1] J. L. Hammond et Barbara Hammond, à l'endroit cité.
[2] F. S. Dietz, *An Economic History of England*, New York, 1942, pp. 279 et 392.

L'histoire du capitalisme en Grande-Bretagne, comme dans les autres pays capitalistes, est un constat de la tendance incessante vers l'amélioration du niveau de vie des salariés. Cette évolution coïncidait avec le développement d'une législation ouvriériste et l'extension du syndicalisme, d'une part, et avec l'accroissement dans la productivité marginale du travail, d'autre part. Les économistes affirment que l'amélioration des conditions matérielles des travailleurs est due à l'accroissement du capital investi par tête et des progrès technologiques que l'emploi de ce capital additionnel entraînait. Dans la mesure où la législation du travail et la pression syndicale ne dépassaient pas la limite de ce que les travailleurs auraient obtenu sans elles, par une conséquence nécessaire de l'accélération de la formation de capitaux en comparaison de la population, elles étaient superflues. Dans la mesure où elles dépassaient ces limites, elles nuisaient aux intérêts des masses. Elles retardaient la formation de capitaux neufs, ralentissant ainsi la tendance à la montée de la productivité marginale du travail et des taux de salaire. Elles attribuaient des privilèges à certains groupes de salariés aux dépens d'autres groupes. Elles créaient du non-emploi massif et diminuaient la masse des produits mis à la disposition des travailleurs en leur qualité de consommateurs.

Les apologistes de l'intervention gouvernementale dans l'économie et du syndicalisme attribuent toutes les améliorations de la situation des travailleurs aux actions des gouvernements et des syndicats. Sans elles, affirment-ils, le niveau de vie des salariés ne serait pas plus élevé maintenant qu'aux débuts du système des fabriques.

Il est visible que la controverse ne peut pas être résolue par appel à l'expérience historique. En ce qui concerne le constat des faits il n'y a pas de désaccord entre les deux camps. Leur antagonisme concerne l'interprétation des événements, et cette interprétation est forcément guidée par la théorie choisie. Les considérations épistémologiques et logiques qui permettent de juger si une théorie est vraie ou fausse sont logiquement et temporellement antécédentes à l'élucidation du problème historique considéré. Les faits historiques comme tels ne prouvent ni ne réfutent une théorie. Ils doivent nécessairement être interprétés à la lumière de la compréhension théorique.

La plupart des auteurs qui ont écrit l'histoire des conditions de la main-d'œuvre dans le système capitaliste étaient ignorants en économie, et s'en vantaient. Pourtant, ce mépris pour un sain raisonnement économique ne signifiait pas qu'ils abordaient le sujet de leurs études sans préjugés et sans préférence pour une théorie quelconque. Ils étaient guidés par les imaginations populaires concernant l'omnipotence des gouvernements et les prétendus bienfaits du syndicalisme. Il est hors de doute que les Webb, aussi bien que Lujo Brentano et une armée d'auteurs de moindre envergure, étaient, dès le point de départ de leurs études, imbus d'une aversion passionnée pour l'économie de marché et adhéraient avec enthousiasme aux doctrines du socialisme et de l'interventionnisme. Ils étaient indubitablement honnêtes et sincères dans leurs convictions, et entendaient faire de leur mieux. Leur candeur et leur probité peuvent les disculper en tant qu'individus ; elles ne les disculpent pas comme historiens. Si pures que soient les intentions d'un historien, il est inexcusable de recourir à des théories fallacieuses. Le premier devoir d'un historien est d'examiner avec le plus grand soin toutes les doctrines auxquelles il a recours en traitant la matière de son ouvrage. S'il néglige de le faire, et qu'il épouse naïvement les idées déformées et confuses de l'opinion populaire, il n'est plus un historien mais un apologiste et un propagandiste.

L'antagonisme entre les deux points de vue n'est pas simplement un problème historique. Il se réfère tout autant aux problèmes les plus brûlants de l'heure actuelle.

Il est au cœur de la controverse dans ce qu'on appelle dans l'Amérique contemporaine le problème des relations dans l'industrie.

Soulignons un point seulement du sujet. De vastes régions — l'Asie orientale, les Indes orientales, l'Europe méridionale et du Sud-Est, l'Amérique latine — ne sont affectées qu'en surface par le capitalisme moderne. La situation dans ces régions, dans l'ensemble, ne diffère pas de celle de l'Angleterre à la veille de la « révolution industrielle ». Il y a là des millions d'individus pour lesquels il n'y a ni place ni sécurité à trouver dans le cadre traditionnel économique. Le sort de ces multitudes misérables ne peut être amélioré que par l'industrialisation. Ils ont essentiellement besoin d'entrepreneurs et de capitalistes. Comme leurs propres politiques insensées ont privé ces nations du bénéfice de l'aide que les capitaux étrangers importés leur fournissaient auparavant, il leur faut se lancer dans l'accumulation de capitaux domestiques. Ils doivent parcourir tout au long les stades par lesquels l'industrialisation de l'Occident a dû passer. Ils doivent démarrer avec des taux de salaire comparativement bas et de longues heures de travail. Mais, égarés par les théories en vogue présentement en Europe occidentale et en Amérique du Nord, leurs hommes d'État s'imaginent pouvoir procéder d'autre manière. Ils encouragent la pression syndicaliste et la soi-disant législation ouvriériste. Leur interventionnisme révolutionnaire écrase dans l'œuf toutes les velléités de créer des industries domestiques. Leur dogmatisme buté présage le désastre pour les Indiens et les coolies chinois, les péons mexicains et des millions d'autres êtres, se débattant désespérément au seuil de la mort par inanition.

8. Les taux de salaire en tant qu'affectés par les vicissitudes du marché

Le travail est un facteur de production. Le prix que le vendeur de travail peut en obtenir sur le marché dépend des circonstances du marché.

La quantité et la qualité du travail qu'un individu est apte à fournir sont limitées par ses caractères innés et acquis. Les aptitudes innées ne peuvent pas être modifiées par une quelconque conduite intentionnelle. Elles sont l'héritage de l'individu, que lui ont légué ses ancêtres à sa naissance. Il peut consacrer du soin à ces dons, cultiver ses talents, il peut éviter qu'ils ne s'évaporent trop tôt ; mais il ne peut franchir les frontières que la nature a tracées à ses forces et à ses aptitudes. Il peut faire preuve de plus ou moins d'habileté dans ses efforts pour vendre sa capacité de travail au plus haut prix qui puisse être obtenu sur le marché, d'après les conditions qui y règnent ; mais il ne peut changer sa nature de façon à s'adapter mieux à la combinaison de données existant sur le marché. C'est une bonne chance pour lui si la situation du marché est telle que le genre de travail qu'il peut offrir est abondamment rémunéré ; c'est une chance et non pas mérite personnel, si ses talents innés sont hautement appréciés par ses contemporains. Mlle Greta Garbo, si elle avait vécu cent ans plus tôt, aurait probablement gagné beaucoup moins qu'elle ne le fit en cette époque du cinéma. Dans la mesure où ce sont ses talents innés qui sont en cause, elle est dans une situation semblable à celle du cultivateur dont la terre peut être vendue à un prix élevé à cause de l'expansion d'une ville voisine qui fait de cette terre un terrain à bâtir.

Dans les limites fixes posées par ses capacités innées, l'aptitude d'un homme au travail peut être perfectionnée par l'entraînement à certaines tâches définies. L'individu — ou ses parents — fait les frais nécessaires pour un entraînement dont les fruits consistent en l'acquisition d'une aptitude à exécuter certains genres de travail. L'enseignement et l'entraînement en question intensifient le caractère asymétrique de la personne ; ils en font un spécialiste. Tout entraînement spécialisé augmente le caractère spécifique de l'aptitude individuelle. La peine et le souci, le désagrément des

efforts auxquels un individu doit se livrer afin d'acquérir ces aptitudes spéciales, la renonciation aux gains potentiels pendant la période d'entraînement, et les dépenses en argent requises, sont consentis dans l'espoir que plus tard des gains plus élevés en seront la compensation. Ces dépenses sont des investissements, et comme telles, spéculatives. Qu'elles soient payantes ou non dépend de la configuration future du marché. En se livrant à cette formation, le travailleur agit en spéculateur et entrepreneur. L'état futur du marché déterminera le résultat de son investissement : profit ou perte.

Ainsi le travailleur a des intérêts permanents, sous un double aspect, comme un homme ayant des qualités innées, et comme homme qui a acquis des talents spéciaux.

Le salarié vend son travail sur le marché, au prix que le marché consent pour ce travail à la date considérée. Dans la construction imaginaire d'une économie tournant en rythme uniforme, la somme des prix que l'entrepreneur doit débourser pour tous les facteurs complémentaires de production combinés doit égaler — compte tenu de la préférence de temps — le prix du produit. Dans l'économie mouvante, les changements dans la structure du marché peuvent entraîner des écarts entre ces deux grandeurs. Les profits ou pertes qui s'ensuivent n'affectent pas le salarié ; leur incidence retombe seulement sur l'entrepreneur. L'incertitude du futur n'affecte l'employé que sur les points suivants :

1. Les dépenses encourues, en temps, dés-utilité et monnaie, pour la formation-entraînement.

2. Les dépenses encourues en déménageant pour aller travailler à un certain endroit.

3. En cas de contrat de travail stipulé pour une période déterminée, les changements dans le prix du genre spécial de travail survenant pendant cette période et les changements dans la solvabilité de l'employeur.

9. Le marché du travail

Les salaires sont le prix payé pour le facteur de production que constitue le travail humain. Comme à l'égard de tous les autres prix de facteurs complémentaires de production, leur niveau est déterminé par le prix des produits, envisagé au moment où le travail est vendu et acheté. Il est indifférent que celui qui fournit le travail vende ses services à un employeur qui les combine avec les facteurs matériels de production et avec les services d'autres gens, ou que lui-même s'engage dans ces combinaisons pour son propre compte et à ses risques. Le prix final du travail d'une même qualité est de toute façon le même dans le système entier du marché. Les taux de salaire sont toujours égaux au prix du produit total du travail. Le slogan populaire sur « le droit du travailleur sur le produit total de son travail » était une formulation absurde de la prétention que les biens de consommation soient distribués exclusivement aux travailleurs, et que rien ne soit laissé aux entrepreneurs et aux propriétaires des facteurs matériels de production. À quelque point de vue que l'on se place, il est faux que des objets fabriqués puissent être considérés comme les produits du seul travail de la main-d'œuvre. Ils sont le résultat d'une combinaison intentionnelle de travail et de facteurs matériels de production.

Dans l'économie en mouvement, les taux de salaires sur le marché tendent constamment à s'ajuster précisément au niveau des prix finaux du travail. Cet ajustement est un processus qui absorbe du temps. La longueur de la période d'ajustement dépend du temps requis pour la formation à de nouveaux emplois et pour la migration des travailleurs vers de nouvelles résidences. Il dépend en outre de

facteurs subjectifs, tels que le plus ou moins de connaissance qu'a le travailleur des conditions et perspectives du marché du travail. L'ajustement est une prise de risque spéculatif dans la mesure où la formation à de nouveaux emplois et le changement de résidence impliquent des coûts qui ne sont avancés que si l'on croit que la situation future du marché les rendra profitables.

À tous ces égards, il n'y a rien de spécifique au travail, aux salaires et au marché des services de travail. Ce qui donne un caractère particulier au marché du travail, c'est que le travailleur n'est pas simplement le fournisseur du facteur de production travail, mais aussi un être humain qu'il est impossible de dissocier de sa prestation. L'on s'est fréquemment référé à ce fait pour des déclarations extravagantes et pour faire une vaine critique des enseignements de l'économie concernant les taux de salaires. Néanmoins, ces absurdités ne doivent pas détourner la science économique de consacrer une attention adéquate à ce fait primordial.

Pour le travailleur, ce sont des questions importantes que le genre de travail qu'il fait, parmi tous ceux dont il est capable, l'endroit où il l'accomplit et dans quelles conditions ou circonstances particulières. Un observateur que cela ne touche pas peut considérer comme des préjugés non fondés, voire ridicules, les idées et sentiments qui poussent un travailleur à préférer tel emploi, tel lieu de travail et telles conditions de travail. Mais ces jugements platoniques de censeurs non concernés sont de nul intérêt. Pour l'examen économique des problèmes impliqués, il n'y a rien de particulièrement remarquable dans le fait que le travailleur considère sa peine et son dérangement non seulement sous l'angle de la dés-utilité du travail et de sa rémunération médiate, mais aussi en tenant compte des conditions spéciales et circonstances de sa prestation dans la mesure où elles affectent son plaisir de vivre. Le fait qu'un travailleur préfère laisser passer la chance d'augmenter ses gains monétaires en déménageant vers un endroit qu'il considère comme moins agréable, plutôt que de quitter l'endroit où il est né, ou son pays, n'est pas plus remarquable que le fait qu'une personne riche et distinguée, sans profession, préfère vivre dans la capitale où tout est cher, plutôt que dans une petite ville où la vie est bon marché. Le travailleur et le consommateur sont une seule et même personne ; c'est seulement le raisonnement économique qui intègre les fonctions sociales et fend cette unité en deux schémas. Les hommes ne peuvent isoler les décisions concernant l'utilisation de leur capacité de travail, de celles concernant la jouissance de leurs gains.

La filiation, le langage, l'éducation, la religion, la mentalité, les liens familiaux et l'environnement social attachent le travailleur de telle sorte qu'il ne choisit pas l'endroit et le genre de son travail sous l'angle unique des taux de salaire.

Nous pouvons appeler taux de base des salaires (S), le niveau qui, pour chaque genre de travail, s'établirait sur le marché si les travailleurs étaient indifférents au lieu de travail et, à taux de salaire égal, ne préféraient pas un endroit à un autre. Si cependant, pour les considérations ci-dessus mentionnées, les travailleurs évaluent différemment le fait de travailler à des endroits différents, le niveau du taux de salaire sur le marché (M) pourra diverger constamment des taux de base. Nous pouvons appeler composante d'attachement (A) la différence maxima entre le taux de marché et le taux de base qui ne provoque pas encore la migration des travailleurs de l'endroit où le taux de salaire du marché est bas vers l'endroit où il est plus élevé. La composante d'attachement d'une aire géographique ou d'un lieu définis peut être positive ou négative.

Nous devons en outre prendre en compte que les endroits et régions diffèrent en ce qui concerne l'approvisionnement en biens de consommation, en fonction du coût de leur transport (au sens le plus large du terme). Ces coûts sont plus élevés dans telle

région, moins élevés dans telle autre. Puis il y a des différences dans l'apport physique requis pour obtenir un même degré de satisfaction matérielle. Dans certains endroits, l'homme doit fournir davantage pour obtenir le même degré de satisfaction qu'il pourrait atteindre ailleurs à moindre coût, mis à part les circonstances qui déterminent l'importance de la composante d'attachement. D'un autre côté, un homme peut, en certains endroits, éviter certaines dépenses et atteindre le même degré de satisfaction de besoins qui, en un autre endroit, aurait exigé que ces dépenses soient faites. Nous pouvons appeler composante de coût (C) les dépenses que le travailleur doit supporter en certains endroits pour atteindre dans ce sens le même degré de satisfaction de besoins, ou dont il peut se dispenser sans amoindrir ce degré de satisfaction. La composante de coût dans une situation géographique définie peut être positive ou négative. Si nous supposons qu'il n'y a pas de barrière institutionnelle empêchant ou pénalisant le transfert de capitaux matériels, de travailleurs, et de biens d'un endroit ou d'une région à d'autres, et que les travailleurs sont indifférents à l'égard de leur lieu de résidence et de travail, il y aura une tendance constante à ce que la population se distribue à la surface de la terre en fonction de la productivité matérielle des facteurs de production naturels de base, et en fonction de l'immobilisation des facteurs de production inconvertibles qui a été opérée dans le passé. Il y a, si nous ne tenons pas compte de la composante de coût, tendance à l'égalisation des taux de salaire pour le même type de travail, sur toute la surface du globe.

Il serait admissible de considérer comme surpeuplée relativement, une région où le taux de marché des salaires plus la composante (positive ou négative) de coût se trouve en dessous du taux de base ; et comparativement sous-peuplée une région où les taux de salaire du marché augmentés de la composante (positive ou négative) de coût sont plus élevés que les taux de salaire de base. Mais il n'est pas pratique de recourir à une telle définition des termes impliqués. Cela ne nous facilite pas l'explication des conditions réelles de formation des taux de salaire et de la conduite de salariés. Il est plus pratique de choisir une autre définition. Nous pouvons appeler comparativement surpeuplée une région où les taux de salaire du marché sont inférieurs aux taux de base augmentés de la composante d'attachement (positive ou négative) et de la composante de coût (positive ou négative) ; c'est-à-dire où M est plus petit que (S + A + C). De même une région doit être appelée comparativement sous-peuplée si M est plus grand que (S + A + C). En l'absence de barrières institutionnelles à la migration, les travailleurs se déplacent des régions comparativement surpeuplées vers les régions comparativement sous-peuplées, jusqu'à ce que partout M = S + A + C.

La même chose est vraie, mutatis mutandis, pour la migration des individus qui travaillent pour leur propre compte et vendent leur travail en cédant ses produits ou en rendant des services personnels.

Les concepts de composante d'attachement et composante de coût s'appliquent de la même façon aux déplacements d'une branche d'activité ou d'une profession à une autre.

Il est à peine nécessaire de remarquer que les migrations que ces théorèmes décrivent n'ont lieu que dans la mesure où il n'y a pas d'obstacles institutionnels à la mobilité du capital, de la main-d'œuvre et des marchandises. A notre époque où l'on tend à la désintégration de la division internationale du travail et à l'autosuffisance économique de chaque nation souveraine, les tendances décrites ne fonctionnent pleinement qu'à l'intérieur des frontières de chacune.

Travail des animaux et travail des esclaves

Pour l'homme, les animaux sont un facteur matériel de production. Il se peut qu'un jour un changement dans les sentiments moraux amènera les gens à traiter les animaux de façon plus douce. Néanmoins, dans la mesure où les hommes ne laissent pas les animaux vivre à leur propre guise, ils les considéreront toujours comme de simples instruments de leur action d'hommes. La coopération sociale ne peut exister qu'entre des êtres humains parce qu'ils sont seuls capables de prendre conscience de la signification et des avantages de la division du travail et de la coopération pacifique.

L'homme asservit l'animal et le fait entrer dans son schéma d'activité comme un objet matériel. En apprivoisant, domestiquant et dressant des animaux, l'homme témoigne souvent d'une appréciation des particularités psychologiques de la créature ; il s'adresse, pour ainsi dire, à son âme. Mais même alors, l'abîme qui sépare l'homme de l'animal reste infranchissable. Un animal ne peut jamais gagner autre chose que la satisfaction de ses appétits de nourriture et de sexe, avec une protection adéquate contre les atteintes de facteurs environnants. Les bêtes sont des animaux et non des hommes précisément parce qu'elles sont ce que les tenants de la loi d'airain des salaires pensaient qu'étaient les salariés. Comme la civilisation humaine n'aurait jamais surgi si les hommes étaient uniquement voués à se nourrir et à s'accoupler, de même les animaux ne peuvent ni entrer dans des liens sociaux ni prendre part à la société humaine.

Il y eut des gens pour essayer de considérer leurs congénères comme ils considéraient les animaux et pour les traiter en conséquence. Ils ont usé du fouet pour contraindre les esclaves des galères et les haleurs de bateaux à travailler comme des chevaux de cabestan. Mais l'expérience a montré que ces méthodes de brutalité sans frein ne produisent que des résultats décevants. Même les gens les plus frustres et les plus obtus travaillent mieux quand ils le font de leur plein gré que sous la crainte du fouet.

L'homme primitif ne fait pas de différence entre la propriété qu'il exerce sur les femmes, les enfants et les esclaves d'une part, et sur le bétail et les objets inanimés d'autre part. Mais dès qu'il commence à attendre de ses esclaves des services autres que ceux que peuvent également lui rendre les animaux de trait et de bât, il est obligé de desserrer leurs chaînes. Il doit essayer de remplacer par le stimulant de l'intérêt propre le stimulant de la seule crainte ; il doit essayer de s'attacher l'esclave par des sentiments humains. Quand l'esclave cesse d'être empêché de s'enfuir par des chaînes et des surveillants, lorsqu'il n'est plus forcé de travailler uniquement par la menace du fouet, la relation entre maître et esclave est remplacée par un lien social. L'esclave peut, notamment quand le souvenir de jours meilleurs où il était libre est encore frais, déplorer son infortune et soupirer après la libération. Mais il se résigne à une situation qui apparaît comme inévitable, et il s'adapte à son sort de façon à le rendre aussi supportable que possible. L'esclave va chercher à satisfaire son maître en s'appliquant à exécuter les tâches qui lui sont confiées ; le maître prend soin d'éveiller le zèle et la fidélité du serviteur en le traitant raisonnablement. Il se développe entre le seigneur et le corvéable des relations familières que l'on peut proprement qualifier d'amitié.

Peut-être les avocats de l'esclavage n'avaient-ils pas entièrement tort lorsqu'ils affirmaient que beaucoup d'esclaves étaient satisfaits de leur situation et ne cherchaient pas à en changer. Il y a peut-être des individus, des groupes et même des peuples entiers ou des races qui apprécient la protection et la sécurité fournies par le servage ; qui, insensibles à l'humiliation et à la mortification, sont contents de fournir une quantité modérée de travail en échange des avantages d'une maison aisée ; et aux

yeux desquels, être soumis aux caprices et aux mauvaises humeurs d'un maître ne sont que des maux mineurs, ou même n'en sont pas du tout.

Bien évidemment, les conditions dans lesquelles les esclaves peinaient dans les grandes fermes et plantations, dans les mines, les ateliers et les galères, étaient fort différentes des descriptions idylliques que l'on fait de la bonne vie des domestiques, femmes de chambre, cuisiniers et nourrices, et de la situation des serfs et ouvriers, des laitières, des bergers et des bouviers dans les fermes de moindre taille. Aucun apologiste de l'esclavage n'a eu le front de glorifier le sort fait, au temps des Romains, aux esclaves agricoles enchaînés et entassés dans l'ergastule, ni celui des nègres d'Amérique dans les plantations de canne à sucre ou de coton[1].

L'abolition de l'esclavage et du servage n'est à attribuer ni aux enseignements des théologiens et des moralistes, ni à la faiblesse ou à la générosité des maîtres. Il y eut parmi les prédicateurs religieux ou moralistes autant de défenseurs éloquents du servage, que d'opposants[2]. Le travail servile disparut parce qu'il ne pouvait soutenir la concurrence du travail libre ; son mauvais rendement scellait sa disparition dans une économie de marché.

Le prix payé pour l'achat d'un esclave est déterminé par le rendement net espéré de son emploi (à la fois comme travailleur et comme géniteur d'autres esclaves), tout comme le prix payé pour une vache est déterminé par le rendement net attendu de son utilisation. Le propriétaire de l'esclave n'empoche aucun revenu spécifique. Pour lui, il n'y a pas de profit d'« exploitation » dérivé du fait que le travail de l'esclave n'est pas rémunéré, ni du fait que le prix potentiel sur le marché des services qu'il rend peut dans certains cas être supérieur au coût de le nourrir, de le loger et de le faire garder. Celui qui achète un esclave doit, dans le prix payé, compenser toutes ces économies dans la mesure où elles sont prévisibles ; il les paie en entier, compte tenu de la préférence de temps. Que le propriétaire emploie l'esclave dans son ménage, ou dans son exploitation, ou qu'il loue ses services à d'autres gens, il ne tire aucun avantage spécifique de l'existence de l'institution de l'esclavage. Le profit spécifique va totalement au chasseur d'esclaves, c'est-à-dire à l'individu qui prive des hommes de leur liberté et les transforme en esclaves. Mais évidemment, la profitabilité de l'activité du chasseur d'esclaves dépend du niveau des prix que les acheteurs sont disposés à payer pour acquérir des esclaves. Si ces prix baissent au-dessous des coûts de capture et de transport inhérents au commerce des esclaves, l'affaire ne paie plus et doit être abandonnée.

Or, à aucun moment et en aucun endroit il n'a été possible, pour les entreprises employant de la main-d'œuvre servile, de soutenir sur le marché la concurrence des entreprises employant de la main-d'œuvre libre. Le travail servile n'a toujours pu être utilisé que là où il n'avait pas à soutenir la concurrence du travail libre.

Si l'on traite les hommes comme du bétail, on ne peut en tirer plus que du travail de bétail. Mais intervient alors le fait que l'homme est moins fort que les bœufs et les chevaux ; et que nourrir et garder un esclave est, en comparaison du rendement à en recueillir, plus coûteux que de nourrir et garder du bétail. Lorsqu'il est traité comme du cheptel, l'homme fournit un rendement par unité de coût inférieur à la dépense

[1] Margaret Mitchell qui, dans son célèbre roman Autant en emporte le vent (New York, 1936), fait l'éloge du système esclavagiste du Sud, a bien soin de ne pas entrer dans le détail concernant la main-d'œuvre des plantations, et préfère s'attarder sur la condition des domestiques qui, même dans son récit, apparaissent comme une élite dans leur caste.

[2] Voir à propos de la théorie américaine pro-esclavagiste, Charles et Mary Beard, *The Rise of Americain Civilisation* (1944), I, 703-710 ; et C. E. Merriam, *A History of American Political Theories* (New York, 1924), pp. 227-251.

nécessaire pour entretenir et faire garder des animaux domestiques. Si l'on demande à un travailleur non libre de rendre des services humains, il faut lui fournir des stimulants spécifiquement humains. Si l'employeur vise à obtenir des produits qui, en quantité et en qualité, l'emportent sur ceux qui peuvent être extorqués par le fouet, il doit intéresser celui qui peine au rendement de son apport. Au lieu de punir la paresse et la négligence, il doit récompenser la diligence, le talent et le zèle. Mais, quoi qu'il puisse tenter à cet égard, il n'obtiendra jamais d'un travailleur asservi, qui ne recueille pas la pleine valeur de sa contribution au prix de marché, une prestation comparable à celle du travailleur libre, embauché sur le marché du travail fonctionnant sans entrave. La limite supérieure à laquelle il est possible d'élever la qualité et la quantité de produits et services rendus par la main-d'œuvre d'esclaves ou de serfs, reste très en dessous du niveau type du travail libre. Dans la production d'articles de haute qualité, une entreprise qui emploie de la main-d'œuvre apparemment bon marché, composée de travailleurs non libres, ne peut jamais soutenir la concurrence des entreprises employant des travailleurs libres. C'est ce fait-là qui a fait disparaître tous les systèmes de travail contraint.

Les institutions de la société ont jadis fait que des régions ou des branches entières de production étaient réservées à l'emploi de la main-d'œuvre servile exclusivement, et protégées contre toute concurrence de la part d'employeurs utilisant des hommes libres. L'esclavage et le servage devinrent ainsi des traits essentiels d'un système de castes rigide, qui ne pouvait être écarté ni modifié par des actions individuelles. Partout où les conditions étaient différentes, les propriétaires d'esclaves eux-mêmes recoururent à des mesures qui ne pouvaient qu'aboutir peu à peu à la disparition complète du système du travail servile. Ce ne furent pas des sentiments humanitaires et de clémence qui amenèrent les propriétaires d'esclaves de l'ancienne Rome, durs et insensibles, à relâcher les entraves de leurs esclaves, mais l'intention intéressée de tirer le meilleur gain possible de leur propriété. Ils abandonnèrent le système de l'exploitation, centralisée et à grande échelle, de leurs immenses terres, les latifundia, et transformèrent les esclaves en des sortes de locataires cultivant leurs propres pièces de terre et ne devant au propriétaire du fonds qu'un fermage ou une part de la récolte. Dans les activités de transformation et le commerce, les esclaves devinrent des entrepreneurs, et leurs encaisses, le *peculium*, fut légalement leur quasi-propriété. Les esclaves furent affranchis en grand nombre parce que ces hommes rendus à la liberté fournissaient à leur ancien propriétaire, le *patronus*, des services meilleurs que ceux à attendre d'un esclave. Car l'affranchissement n'était pas un acte de grâce et un don généreux de la part du propriétaire. C'était une opération de crédit, un rachat de la liberté payable par annuités, pour ainsi dire. L'affranchi était obligé de rendre à l'ancien maître, pendant des années et même à vie, des services en nature ou en espèces. De plus, le patronus avait des droits spéciaux d'héritage sur les biens de l'affranchi qui venait à mourir[1].

Avec la disparition des ateliers et fermes employant des travailleurs non libres, le servage cessa d'être un système de production mais devint le privilège politique d'une caste aristocratique. Les suzerains avaient droit à des tributs déterminés en nature ou en argent et à des services définis de la part de leurs vassaux ; de plus, les enfants de leurs serfs étaient tenus de leur servir de domestiques ou de gardes pendant un temps déterminé. Mais les paysans et artisans sous-privilégiés géraient leur ferme ou leur

[1] Voir Ciccotti, *Le déclin de l'esclavage antique*, Paris, 1910, pp. 292 et suiv. ; Salvioli, *Le capitalisme dans le monde antique*, Paris, 1906, pp. 141 et suiv. ; Cairnes, *The Slave Power*, Londres, 1862, p. 234.

échoppe à leur propre compte et à leurs risques. Le seigneur n'intervenait qu'une fois le processus de production achevé, et pour réclamer une part des résultats.

Plus tard, à partir du XVI[e] siècle, les gens recommencèrent à employer des travailleurs non libres dans la production à grande échelle, agricole et parfois industrielle. En Amérique l'esclavage des Noirs devint la méthode habituelle des plantations coloniales. En Europe orientale — dans les régions du nord-est de l'Allemagne, en Bohème et dans ses annexes de Moravie et de Silésie, en Pologne, dans les Pays baltes, en Russie et aussi en Hongrie et ses dépendances — l'agriculture à grande échelle fut édifiée sur le travail obligatoire non payé des serfs. L'un et l'autre de ces systèmes de travail servile étaient protégés par les institutions politiques contre la concurrence des entreprises employant des travailleurs libres. Dans les colonies de plantations le coût élevé de l'immigration et le manque de protection légale et judiciaire de l'individu contre l'arbitraire des pouvoirs publics et de l'aristocratie des planteurs empêchèrent l'apparition d'un contingent suffisant de travailleurs libres et le développement d'une classe d'agriculteurs indépendants. En Europe orientale, le système de caste rendait impossible l'accès de la production agricole à ceux qui n'y étaient pas déjà. L'agriculture à grande échelle était réservée aux membres de la noblesse. Les petits enclos étaient réservés aux tenanciers non libres. Cependant le fait que les entreprises employant de la main-d'œuvre non libre ne seraient pas capables de soutenir la concurrence d'entreprises employant des travailleurs libres n'était contesté par personne. Sur ce point, les auteurs d'ouvrages du XVIII[e] siècle et du début du XIX[e] sur l'exploitation agricole ne furent pas moins unanimes que les écrivains de l'ancienne Rome sur les problèmes terriens. Mais l'abolition de l'esclavage et du servage ne pouvait être effectuée par le libre jeu du système de marché, parce que les institutions politiques avaient soustrait les domaines nobiliaires et les plantations à la souveraineté du marché. L'esclavage et le servage furent abolis par une action politique, dictée par l'esprit de l'idéologie — si décriée — du laissez-faire, laissez-passer.

Aujourd'hui l'humanité est de nouveau confrontée à des efforts pour substituer du travail forcé au travail des hommes libres vendant leur capacité de travail « comme une marchandise » sur le marché. Évidemment, les gens croient qu'il y a une différence essentielle entre les tâches incombant aux camarades dans la république socialiste, et celles incombant aux esclaves et aux serfs. Les esclaves et les serfs, dit-on, travaillaient au profit d'un seigneur qui les exploitait. Mais dans un système socialiste le produit du travail va à la société dont le travailleur est lui-même partie intégrante ; ici le travailleur travaille pour lui-même, en quelque sorte. Ce que ce raisonnement omet de remarquer, c'est que l'identification entre les camarades individuels et la totalité de tous les camarades d'une part, et d'autre part l'entité collective qui empoche le produit de tout le travail, est purement fictive. Il est de faible importance que les objectifs des dirigeants de la communauté soient ou non conformes aux souhaits et désirs des divers camarades. La chose principale est que la contribution de l'individu à la richesse de l'entité collective n'est pas rémunérée sous forme d'un salaire déterminé par le marché. Une république socialiste ne dispose d'aucune méthode de calcul économique ; elle ne peut pas définir isolément les portions de la production totale de biens qui doivent être imputées aux divers facteurs complémentaires de production. Comme elle ne peut mesurer la contribution dont la société est redevable aux efforts individuels, elle ne peut pas rémunérer les travailleurs en fonction de la valeur de leur apport.

Pour distinguer le travail libre du travail contraint, il n'est pas besoin de subtilités métaphysiques sur l'essence de la liberté et de la contrainte. Nous pouvons appeler travail libre le genre de labeur extratensif, non directement gratifiant, qu'un homme

accomplit soit pour la satisfaction directe de ses propres besoins, soit pour la satisfaction indirecte qu'il tirera de la dépense du montant gagné en vendant ce travail sur le marché. Le travail contraint est celui que l'on accomplit sous la pression d'autres impulsions. Si l'on éprouve de la gêne à employer cette terminologie parce que des mots comme liberté et contrainte peuvent évoquer des connotations nuisibles à l'examen sans passion des problèmes soulevés, l'on peut aussi bien choisir d'autres termes. L'on peut dire travail L au lieu de travail libre, et travail C au lieu de contraint. Le problème de fond ne peut être affecté par le choix des mots. La seule chose qui compte est celle-ci : quelle sorte d'incitation peut pousser un homme à se soumettre à la dés-utilité du travail, si sa propre satisfaction de besoins n'est pas liée — soit directement, soit indirectement de façon appréciable — à la quantité et à la qualité de *son* apport à lui ?

Supposons, pour les besoins de la discussion, que beaucoup de travailleurs, peut-être même la plupart d'entre eux, prendront de leur propre gré la peine loyalement nécessaire pour remplir le mieux possible la tâche assignée à chacun par ses supérieurs. (Nous pouvons ne pas tenir compte du fait que la détermination de la tâche à imposer aux divers individus place une société socialiste devant des problèmes insolubles.) Mais que faire vis-à-vis de ceux qui s'acquittent de la tâche imposée avec paresse et négligence ? Il n'y a pas d'autre moyen que de les punir. Il faut donc que leurs supérieurs soient investis du pouvoir de constater la faute, d'en juger les raisons subjectives, et de proportionner le châtiment en conséquence. Un lien hégémonique est substitué au lien contractuel. Le travailleur est assujetti au pouvoir discrétionnaire de ses supérieurs, il est personnellement soumis au pouvoir disciplinaire de son chef direct.

En économie de marché, le travailleur vend ses services comme d'autres gens vendent leurs marchandises. L'employeur n'est pas le seigneur de l'employé. Il est simplement l'acheteur de services qu'il doit se procurer à leur prix de marché. Bien entendu, comme tout autre acheteur un employeur peut suivre son humeur. Mais s'il se permet d'être arbitraire dans sa façon d'embaucher et de licencier les travailleurs, il devra payer les pots cassés. Un employeur, ou un employé à qui l'on a confié la direction d'une branche de l'entreprise, a la possibilité d'embaucher de façon discriminatoire, et de licencier de façon arbitraire, ou de comprimer les rémunérations au-dessous du taux de marché. Mais en commettant de tels actes d'arbitraire, il compromet la profitabilité de l'entreprise ou de la branche qu'il dirige ; et par là il compromet aussi son revenu et sa position dans le système économique. En économie de marché, ce genre de caprices amène avec lui sa punition. La seule protection réelle et efficace du travailleur salarié, en économie de marché, est fournie par le jeu des facteurs qui affectent la formation des prix. Le marché rend le travailleur indépendant de l'arbitraire de l'employeur et de ses assistants. Les travailleurs ne sont soumis qu'à la souveraineté des consommateurs, comme leurs employeurs le sont aussi. En achetant ou en refusant d'acheter, les consommateurs déterminent les prix des produits et l'emploi des facteurs de production ; par là, ils assignent son prix de marché à chaque catégorie de travail.

Ce qui fait du travailleur un homme libre, c'est précisément le fait que l'employeur, sous la pression de la structure des prix sur le marché, considère le travail comme une denrée, un instrument pour faire du profit. L'employé est, aux yeux de l'employeur, simplement un homme qui, pour des considérations pécuniaires, l'aide à gagner de l'argent. L'employeur paie pour des services rendus, et l'employé les fournit afin de gagner un salaire. Il n'y a dans cette relation entre employeur et employé aucun élément de faveur ou de défaveur. L'homme embauché ne doit à son employeur

aucune gratitude ; il lui doit une quantité définie de travail d'une espèce et d'une qualité définies.

C'est pourquoi en économie de marché l'employeur n'a pas besoin du pouvoir de punir l'employé. Tous les systèmes de production sans marché doivent donner aux dirigeants le pouvoir d'éperonner le travailleur traînard pour qu'il montre plus de zèle et d'application. Comme l'emprisonnement enlève le travailleur de son poste de travail, ou du moins abaisse considérablement la valeur de sa prestation, les châtiments corporels ont toujours constitué les moyens classiques de maintenir les esclaves et les serfs au travail. Avec l'abolition du travail servile, l'on a pu se dispenser du fouet comme stimulant. Le fouet était le symbole du travail servile. Les membres d'une société de marché considèrent le châtiment corporel comme inhumain, et humiliant à un tel degré qu'il a été supprimé aussi dans les écoles, dans le code pénal et dans la discipline militaire.

Celui qui croit qu'une société socialiste pourra se passer de contrainte et de coercition contre les travailleurs de mauvaise volonté, parce que tout le monde y fera spontanément son devoir, est la victime des illusions inhérentes à la doctrine de l'anarchisme.

Chapitre XXII — Les facteurs originaires de production non humains

1. Observations générales concernant la théorie de la rente

Dans le cadre de l'économie ricardienne, l'idée de la rente fut un essai pour traiter de ces problèmes que l'économie moderne aborde par le moyen de l'analyse de l'utilité marginale[1]. La théorie de Ricardo apparaît assez peu satisfaisante à la lumière de notre compréhension actuelle ; il est incontestable que la méthode de la théorie de la valeur subjective est très supérieure. Néanmoins, le renom de la théorie de la rente est pleinement mérité ; le soin apporté à l'entreprendre et à l'élaborer a produit des fruits remarquables. Il n'y a pas lieu, pour l'histoire de la pensée économique, d'être gêné de reconnaître la valeur de la théorie de la rente[2].

Le fait que des terres de différentes qualité et fertilité, c'est-à-dire produisant des revenus différents par unité d'apport, sont évaluées de façon différente, ne pose point de problèmes spéciaux pour l'économie moderne. Dans toute la mesure où la théorie de Ricardo porte sur l'échelle de l'évaluation et l'appréciation des pièces de terre, elle est complètement intégrée dans la théorie moderne des prix des facteurs de production. Ce n'est pas le contenu de la théorie de la rente qui est critiquable, mais la position exceptionnelle qui lui a été assignée dans le complexe du système économique. La rente différentielle est un phénomène général, et ne se limite pas à la formation des prix des terres. La distinction minutieuse entre « rentes » et « quasi-rentes » est illégitime. La terre et les services qu'elle rend sont traités de la même façon que d'autres facteurs de production et leurs services. Disposer d'un outil meilleur engendre de la « rente » par comparaison avec le rendement des outils moins pratiques, dont on se sert faute d'avoir les meilleurs en suffisance. Le travailleur plus habile et plus laborieux gagne une « rente » en comparaison des salaires gagnés par ses compétiteurs moins talentueux et moins industrieux.

Les problèmes que le concept de rente avait pour but de résoudre ont été pour la plupart provoqués par l'emploi de termes inappropriés. Les notions générales que l'on emploie dans le langage de tous les jours et dans la pensée non scientifique n'ont pas été formées en vue des exigences de la recherche praxéologique et économique. Les premiers économistes ont commis l'erreur de les adopter sans scrupule ni hésitation. C'est seulement si l'on s'attache naïvement aux termes généraux tels que terre ou travail, que l'on est embarrassé pour savoir pourquoi la terre et le travail sont affectés de valeur et de prix de façon différente. Celui qui ne se laisse pas égarer par de simples mots, mais examine la relation d'un facteur à la satisfaction de besoins humains, considère comme allant de soi que des services différents soient évalués et appréciés différemment.

La théorie moderne de la valeur et des prix n'est pas fondée sur la classification des facteurs de production en : terre, capital et travail. Sa distinction fondamentale est entre les biens d'un ordre élevé et d'un ordre moins élevé, entre les biens de production et les biens de consommation. Lorsqu'elle distingue, à l'intérieur de la classe des facteurs de production, les facteurs originaires (donnés par la nature) des facteurs de production fabriqués (produits intermédiaires) et plus avant encore, à l'intérieur de la classe des facteurs originaires, les facteurs non humains (externes) des facteurs

[1] Ce fut, dit Fetter (*Encyclopaedia of the Social Sciences*, XIII, 291), « une théorie imparfaitement formulée de la marginalité ».

[2] Voir Amonn, *Ricardo als Begründer der theoretischen Nationalöconomie*, Iéna, 1924, pp. 54 et suiv.

humains (travail), elle ne fragmente pas l'uniformité de son raisonnement concernant la détermination des prix des facteurs de production. La loi régissant la formation des prix des facteurs de production est la même pour toutes les sortes et tous les spécimens de ces facteurs. Le fait que différents services rendus par ces facteurs sont évalués, appréciés et traités de façon différente, ne peut surprendre que les gens qui n'ont pas fait attention à la qualité différente des services en question. Quelqu'un qui ne ressent pas les mérites d'un tableau peut trouver étrange que les collectionneurs soient prêts à payer plus cher pour un tableau de Vélasquez que pour celui d'un artiste moins talentueux ; pour le connaisseur cela va évidemment de soi. L'agriculteur ne s'étonne pas que des acheteurs paient des prix plus élevés et les fermiers de plus gros fermages pour une terre très fertile, que pour une terre qui l'est moins. La seule raison pour laquelle les anciens économistes aient été embarrassés par ce fait, est qu'ils se servaient d'un terme général, *terre*, qui néglige les différences de productivité.

Le plus grand mérite de la théorie ricardienne de la rente est la constatation du fait que la terre marginale ne rapporte point de rente. De cette connaissance, il n'y a qu'un pas à la découverte du principe de la subjectivité de la valeur. Et pourtant, aveuglés par la notion du coût réel, ni les économistes classiques ni leurs premiers successeurs n'ont franchi ce pas.

Alors que l'idée de *rente différentielle* peut être adoptée en gros par la théorie de la valeur subjective, le deuxième concept dérivé de l'économie ricardienne, à savoir celui de rente résiduelle, doit être rejeté complètement. Cette idée du demandeur résiduel est basée sur la notion de coût *réel* ou coût *matériel* qui n'a pas de sens dans le cadre de l'explication moderne des prix des facteurs de production. La raison pour laquelle le vin de Bourgogne se vend plus cher que le Chianti n'est pas dans le prix plus élevé des vignes bourguignonnes par rapport à celles de Toscane. La causalité est en sens inverse. Parce que les gens sont prêts à dépenser davantage pour du Bourgogne que pour du Chianti, les vignerons sont prêts â payer plus cher des vignobles en Bourgogne qu'en Toscane.

Aux yeux du comptable, les profits apparaissent comme une part restant alors que tous les coûts de production ont été payés. Dans une économie tournant en rythme uniforme, un tel surplus du prix des produits par rapport aux coûts ne saurait apparaître. Dans l'économie mouvante, des différences entre les prix des produits, et la somme des prix que l'entrepreneur a versés pour l'achat des produits complémentaires de production, plus l'intérêt du capital investi, peuvent apparaître dans les deux sens, c'est-à-dire comme profits ou comme pertes. Ces différences sont causées par des changements qui surviennent dans les prix des produits entre-temps. Celui qui réussit mieux que les autres à prévoir à temps des changements et à agir en conséquence, celui-là recueille des profits. Celui qui ne parvient pas à ajuster ses initiatives d'entrepreneur à la situation future du marché, celui-là est pénalisé par des pertes.

La principale faiblesse de l'économie ricardienne a été de constituer une théorie de la distribution d'un produit global des efforts communs de la nation. Comme les autres champions de l'économie classique, Ricardo n'est pas parvenu à se défaire de l'image mercantiliste de l'économie nationale (*Volkswirtschaft*). Dans sa pensée, le problème de la détermination des prix était subordonné au problème de la distribution de la richesse. C'est passer à côté de la réalité que de décrire sa philosophie économique comme « celle des classes moyennes manufacturières de l'Angleterre de son temps »[1]. Ces hommes d'affaires britanniques du début du XIX[e] siècle ne s'inté-

[1] Voir par exemple Haney, *History of Economic Thought*, éd. révisée, New York, 1927, p. 275.

ressaient pas à la production globale de l'industrie et à sa distribution ; ils se préoccupaient de réaliser des profits et d'éviter des pertes.

Les économistes classiques se trompèrent en assignant à la terre une place à part dans leur schéma théorique. La terre est, au sens économique, un facteur de production ; et les lois réglant la formation des prix de la terre sont les mêmes qui déterminent la formation des prix des autres facteurs de production. Toutes les particularités de la théorie économique concernant la terre se rapportent à des particularités des données des cas analysés.

2. Le facteur temps dans l'utilisation de la terre

Le point de départ des affirmations de la science économique en ce qui concerne la terre réside dans la distinction entre deux classes de facteurs originaires de production, à savoir les facteurs humains et non humains. Comme l'utilisation des facteurs non humains est d'ordinaire liée à la possibilité d'utiliser une surface de sol, nous parlons de terre en les évoquant[1].

En traitant des problèmes économiques de la terre, c'est-à-dire des facteurs originaires de production non humains, il faut séparer nettement le point de vue praxéologique du point de vue cosmologique. Il peut être compréhensible que la cosmologie, dans son étude des événements cosmiques, parle de permanence et de conservation de la masse et de l'énergie. Si l'on compare l'orbite dans laquelle l'agir humain est capable d'affecter les conditions de l'environnement naturel de la vie humaine, avec le jeu des entités naturelles, il est admissible d'appeler les puissances naturelles : indestructibles et permanentes — ou plus exactement hors d'atteinte de la destruction par l'action des hommes. Pour les grandes périodes de temps auxquelles se réfère la cosmologie, l'érosion du sol (au sens le plus large du terme), au degré d'intensité que peut amener l'intervention des hommes, est sans importance. Personne ne sait aujourd'hui si dans des millions d'années des changements cosmiques transformeront ou non les déserts et le sol aride en des terres qu'à notre vue actuelle il faudrait décrire comme extrêmement fertiles ; ou transformeront les jardins tropicaux les plus luxuriants en terre stérile. Précisément parce que personne ne peut conjecturer de tels changements, ni entreprendre d'influer sur les événements cosmiques de telle sorte que ces changements arrivent, il est parfaitement inutile d'en spéculer quand il s'agit de traiter des problèmes de l'agir humain[2].

Les sciences naturelles peuvent affirmer que ces forces du sol qui le rendent susceptible de porter des forêts, de nourrir le bétail, de pratiquer l'agriculture et l'irrigation, se régénèrent périodiquement. Il peut être vrai que même des efforts des hommes délibérément tendus à détruire complètement les capacités productives de la croûte terrestre ne pourraient parvenir qu'à le faire dans une faible proportion. Mais de tels faits ne comptent pas réellement pour l'agir humain. La régénération périodique des forces productives du sol n'est pas une donnée rigide qui mettrait l'homme en face d'une unique situation déterminée. Il est possible d'utiliser le sol de telle manière que sa régénération soit ralentie et retardée, ou que la capacité productive du sol s'évanouisse totalement pendant une certaine période ; ou encore qu'elle ne puisse être retrouvée qu'au moyen d'un apport considérable de capital et

[1] Les dispositions légales concernant la disjonction du droit de chasse, de pêche et d'extraction des dépôts minéraux, d'avec les autres droits du propriétaire d'un terrain, n'ont pas d'intérêt pour la catallactique. Le terme « terre » tel que l'emploie la catallactique comprend aussi les étendues aquatiques.

[2] Ainsi le problème de l'entropie reste en dehors de la sphère de la méditation praxéologique.

de travail. En traitant le sol, l'homme a le choix entre diverses méthodes qui diffèrent entre elles en ce qui touche à la conservation ou à la régénération de son pouvoir de produire. Tout autant que dans n'importe quelle autre branche de la production, le facteur temps entre aussi dans la conduite de la chasse, de la pêche, du pâturage, de l'élevage, de la culture, de l'exploitation forestière et de l'emploi de l'eau. Ici aussi l'homme doit choisir entre les satisfactions plus ou moins proches ou lointaines de l'avenir. Ici aussi le phénomène de l'intérêt originaire, impliqué dans toute action de l'homme, joue son rôle primordial.

Il y a des circonstances institutionnelles qui incitent les gens auxquels elles s'appliquent, à préférer la satisfaction prochaine et à ne pas tenir compte, entièrement ou presque, de la satisfaction plus lointaine. Lorsque, d'une part, le sol n'est pas la propriété de personnes déterminées, et que d'autre part il est permis à tout le monde, ou à certaines personnes favorisées par un privilège spécial ou par les circonstances, de se servir de ce sol temporairement, à leur propre avantage, l'on ne se préoccupe nullement de l'avenir. Il en va de même lorsque le propriétaire s'attend à être exproprié dans un avenir pas très reculé. Dans ces deux cas, les acteurs n'ont qu'un but : en extraire le plus possible pour leur propre compte, et dès que possible. Ils ne s'inquiètent pas des conséquences que leurs méthodes d'exploitation auront dans un temps plus éloigné. Demain ne compte pas pour eux. L'histoire des forêts, des terrains de chasse et des zones de pêche en fournit des exemples éclairants en abondance ; mais bien d'autres cas peuvent être trouvés dans d'autres branches d'utilisation du sol.

Du point de vue des sciences de la nature, l'entretien des capitaux matériels et la préservation des qualités du sol relèvent de deux catégories entièrement différentes. Les facteurs de production fabriqués périssent tôt ou tard complètement au cours des processus de production, et peu à peu sont incorporés dans des biens de consommation qui finalement sont *consommés*. Si l'on ne veut pas que les fruits de l'épargne antérieure et de l'accumulation de capitaux disparaissent, l'on doit, en outre des biens de consommation, produire également la masse de capitaux matériels nécessaire au remplacement de ceux qui s'usent. Si l'on négligeait cette obligation, l'on finirait par consommer, pour ainsi dire, les capitaux matériels. L'on sacrifierait l'avenir au présent, l'on vivrait dans le luxe aujourd'hui et l'on serait démuni plus tard.

Mais, à ce qu'on dit souvent, il n'en est pas de même pour les ressources créatrices du sol. Elles ne peuvent être consommées. Dire cela n'a cependant de sens que du point de vue de la géologie. De ce point de vue, néanmoins, l'on pourrait ou l'on devrait nier que l'équipement d'une usine ou d'un chemin de fer puisse être « mangé ». Les pierres et graviers de l'infrastructure d'un chemin de fer, le fer et l'acier des rails, des ponts, des wagons et des motrices ne périssent pas en un sens cosmique. C'est seulement sous l'angle praxéologique que l'on peut parler de consommer, de « manger son capital » qui a pris la forme d'un outillage, d'une voie ferrée, d'un atelier de sidérurgie. Dans le même sens économique, nous parlons de consommer les capacités productives du sol. Dans l'exploitation des forêts, des terres arables et de l'eau, ces capacités sont considérées de la même façon que les autres facteurs de production. À l'égard des capacités productives du sol aussi, les acteurs doivent choisir entre les procédés de production qui produisent un rendement élevé au détriment de la productivité ultérieure, et les procédés qui n'entraînent pas un amoindrissement de la productivité physique future. Il est possible de tirer si fort du sol que son utilisation ultérieure ne rende que des résultats inférieurs (par unité quantitative de capital ou de travail employée) ou pratiquement nuls.

Il est vrai qu'il y a des limites matérielles aux pouvoirs de destruction de l'homme. (Ces limites sont plus vite atteintes dans l'abattage des arbres, la chasse et la pêche, que dans l'agriculture.) Mais ce fait découle seulement d'une différence quantitative, et non pas qualitative entre la désaccumulation du capital et l'érosion du sol.

Ricardo qualifie les puissances du sol d'originaires et d'indestructibles[1]. Néanmoins, la science économique moderne doit souligner que lorsqu'on attache une valeur et un prix aux facteurs de production, l'on ne fait pas de différence entre facteurs originaires et facteurs fabriqués ; et que l'indestructibilité cosmologique de la masse et de l'énergie, quelque sens qu'on y attache, ne confère pas à l'utilisation du sol un caractère essentiellement différent des autres branches de production.

3. Le sol sub-marginal

Les services qu'une pièce de terre déterminée peut rendre pendant une période de temps déterminée sont limités. S'ils étaient illimités, les hommes ne considéreraient pas la terre comme un facteur de production et un bien économique. Néanmoins, la quantité des sols disponibles est si vaste, la nature est si prodigue, que la terre reste encore abondante. C'est pourquoi seules les superficies les plus productives sont utilisées. Il y a de la terre que les gens considèrent — soit en raison de sa productivité naturelle, soit en raison de son emplacement — comme trop pauvre pour être cultivée. En conséquence, la terre marginale, c'est-à-dire le plus pauvre des sols cultivés, ne rapporte point de rente au sens ricardien[2]. La terre sub-marginale serait considérée comme entièrement sans valeur si on ne lui attachait un prix effectif en prévision d'une utilisation à venir[3].

Le fait que l'économie de marché n'a pas à sa disposition davantage de produits agricoles, a pour cause la rareté du capital et de travail, non pas une rareté de la terre cultivable. Un accroissement de la surface cultivable disponible n'augmenterait — toutes choses restant égales d'ailleurs — les quantités de céréales et de viandes que si la fertilité des surfaces supplémentaires était plus élevée que celle des terres marginales antérieurement cultivées. Par ailleurs, les disponibilités en produits agricoles se trouveraient augmentées par toute augmentation des disponibilités en capitaux et en travail, pourvu que les consommateurs ne considèrent pas qu'un autre emploi des quantités additionnelles de capital et de travail répondrait mieux au degré d'urgence de leurs desiderata[4].

Les substances minérales utiles contenues dans le sol sont limitées en quantité. Il est vrai que certaines d'entre elles sont le résultat de processus naturels encore en cours et qui accroissent les dépôts existants. Toutefois, la lenteur et la longueur de ces processus sont telles qu'ils sont sans signification pour les actions des hommes. L'homme doit tenir compte de ce que les gisements accessibles de ces minéraux sont limités. Chaque mine et chaque source de pétrole est sujette à s'épuiser, et nombre d'entre elles sont déjà taries. Nous pouvons espérer que de nouveaux gisements seront

[1] Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, p. 34.

[2] Il y a des régions où pratiquement tous les coins sont cultivés ou autrement utilisés. Mais ceci est la conséquence de circonstances institutionnelles empêchant les habitants de ces régions d'accéder à des sols plus fertiles inutilisés.

[3] L'appréciation d'une surface de terrain ne doit pas être confondue avec celle de ses améliorations possibles, à savoir les résultats intransportables et inconvertibles des apports en capital et en travail qui en facilitent l'utilisation et accroissent pour l'avenir le rendement par unité des apports futurs.

[4] Ces observations, évidemment, se rapportent seulement aux situations où il n'y a point de barrières institutionnelles à la mobilité du capital et du travail.

découverts et que des procédés techniques seront inventés, qui rendront possible l'utilisation de gisements qui aujourd'hui ne peuvent être exploités du tout, ou bien à des coûts déraisonnables. Nous pouvons aussi supposer que les progrès ultérieurs des connaissances technologiques mettront les générations futures à même d'utiliser des substances qui ne peuvent l'être maintenant. Mais tout cela ne compte pas pour la conduite présente des activités minières et extractrices. Les gisements de minéraux et leur exploitation ne présentent pas des caractères qui donneraient une marque particulière à l'activité humaine qui leur est consacrée. Pour la catallactique, la distinction entre le sol utilisé en agriculture et celui utilisé pour l'extraction minière ne porte que sur les données.

Bien que les quantités existantes de ces substances minérales soient limitées, et bien que nous puissions nous inquiéter, d'un point de vue académique, de la possibilité qu'elles soient un jour complètement épuisées, les hommes en agissant ne considèrent pas ces gisements comme rigidement limités. Leurs activités prennent en compte le fait que telles mines ou tels puits s'épuiseront ; mais ils ne prêtent aucune attention au fait qu'à une certaine époque dans l'avenir tous les gisements de certains minéraux pourront se trouver épuisés. Car pour l'action d'aujourd'hui, les quantités existantes de ces substances apparaissent comme si abondantes que personne ne se risque à pousser l'exploitation de leurs gisements jusqu'au point limite que permettrait le savoir technologique. Les mines sont utilisées seulement dans la mesure où il n'y a pas d'emploi imaginable plus urgent pour les quantités requises de capital et de travail. Il y a donc des gisements sous-marginaux qui ne sont pas mis du tout en exploitation. Dans chaque mine en exploitation, le montant à produire est déterminé par la relation entre les prix des produits et ceux des facteurs de production non spécifiques requis.

4. La terre en tant qu'espace où se tenir

L'emploi du sol pour être le site de résidences humaines, d'endroits où travailler, et de voies de communication, retire des surfaces de terre à d'autres emplois.

La place particulière que les théories plus anciennes attribuaient à la rente des sites urbains ne nous intéresse pas ici. Il n'y a rien de particulièrement remarquable au fait que les gens paient plus cher pour des surfaces où ils préfèrent habiter, que pour des terres où cela leur plaît moins. C'est un fait évident que pour les ateliers, magasins et gares, les gens préfèrent les situer de telle façon que les coûts de transports en soient réduits, et qu'ils sont disposés à payer plus cher le sol en fonction des économies escomptées.

Le sol est aussi utilisé pour des terrains d'agrément, des jardins, des parcs, et pour le plaisir que procurent la grandeur et la beauté de la nature. Avec le développement de cet amour de la nature — qui est un trait caractéristique de la mentalité « bourgeoise » — la demande de ces plaisirs a crû énormément. Le sol des hautes chaînes de montagne, jadis simplement considéré comme des étendues désolées de roches et de glaces, est maintenant hautement apprécié comme source des plaisirs les plus relevés.

De temps immémorial, l'accès à ces espaces a été libre pour tout le monde. Même si le terrain appartient à des personnes privées, les propriétaires en général n'ont pas le droit de le clore pour le soustraire aux touristes et alpinistes, ou d'en faire payer l'entrée. Quiconque a l'occasion de visiter ces régions, a le droit de profiter de leur grandeur et de les considérer comme siennes, pour ainsi dire. Le propriétaire nominal ne tire aucun avantage de la satisfaction que son bien procure aux visiteurs. Mais cela ne change rien au fait que ce sol sert au bien-être des hommes et est apprécié dans

cette mesure. Le terrain est sujet à une servitude permettant à quiconque d'y passer et d'y camper. Comme aucune autre utilisation de cet espace n'est possible, la servitude en question épuise entièrement les avantages que le propriétaire pourrait tirer de sa possession. Comme les services particuliers que peuvent rendre ces rochers et glaciers sont pratiquement inépuisables, ne diminuent pas à l'usage et ne demandent aucun apport en capital et de travail pour leur conservation, cet arrangement n'entraîne aucune des conséquences qui ont partout suivi son application à l'abattage des arbres, à la chasse et à la pêche.

Si dans le voisinage de ces chaînes de montagnes, l'espace disponible pour la construction d'abris, d'hôtels et de moyens de transport (par exemple, des chemins de fer à crémaillère) est limité, les possesseurs de ces rares emplacements peuvent les vendre ou les louer à des conditions plus avantageuses et ainsi détourner vers eux-mêmes une partie des avantages que les touristes retirent de l'accès libre aux sommets. Si tel n'est pas le cas, les touristes jouissent gratuitement de tous ces avantages.

5. Les prix du sol

Dans la construction imaginaire de l'économie tournant en rythme uniforme, acheter et vendre les services de superficies déterminées ne diffère en rien d'acheter et vendre les services des autres facteurs de production. Tous ces facteurs reçoivent un prix en fonction des services qu'ils rendront en divers moments de l'avenir, compte étant tenu de la préférence de temps. Pour la terre marginale (et naturellement pour la sub-marginale) aucun prix n'est à payer. La terre productrice de rente (c'est-à-dire celle qui, comparée à la terre marginale, rapporte davantage par unité de capital et de travail apportée) reçoit un prix en fonction du degré de cette supériorité. Son prix est la somme de toutes ses rentes futures, chacune d'elles affectée d'un escompte au taux de l'intérêt originaire[1].

Dans l'économie mouvante, les gens vendent et achètent la terre en tenant compte des changements qu'ils jugent probables dans les prix de marché des services rendus par le sol. Bien entendu, ils peuvent se tromper dans leurs pronostics, mais c'est là une autre question. Ils essaient de prévoir de leur mieux les événements qui pourront modifier les conditions du marché, et ils agissent en fonction de ces opinions. S'ils croient que le rapport net annuel du terrain considéré va augmenter, le prix sera plus élevé qu'il ne le serait en l'absence d'un tel pronostic. Tel est, par exemple, le cas du terrain suburbain, autour des villes dont la population augmente ; ou bien de terres portant des forêts ou des étendues cultivables, dans des pays où des groupes de pression seront probablement en mesure de faire monter, au moyen de droits de douane, le prix des bois de charpente ou des céréales. D'autre part, des craintes de confiscation totale ou partielle du revenu net de la terre tendent à faire baisser les prix du sol. Dans le langage quotidien des affaires, les gens parlent de la « capitalisation » de la rente, et remarquent que le taux de capitalisation est différent selon diverses

[1] Il est nécessaire de rappeler à nouveau que la construction imaginaire de l'économie fonctionnant en rythme uniforme ne peut être poussée logiquement à ses conséquences extrêmes sans se contredire (voir ci-dessus, p. 203). En ce qui touche aux problèmes de la terre, il faut souligner deux points : D'abord, que dans le cadre de cette construction imaginaire, que caractérise l'absence de changements dans la conduite des affaires, il n'y a point de place pour l'achat et la vente du sol. Ensuite, qu'afin de faire entrer dans la construction imaginaire les activités minières et d'extraction, il nous faut assigner aux mines et puits de pétrole un caractère permanent, et donc négliger la possibilité qu'aucun des puits ou des mines ne puisse se tarir, ni même subir de variation dans son débit ou dans les apports courants nécessaires.

catégories de terrains, et qu'il varie même à l'intérieur d'une même catégorie selon les diverses parcelles. Cette terminologie est assez peu pratique et elle déforme l'image du processus naturel.

Les acheteurs et vendeurs de terres prennent en compte de la même façon les événements futurs qui réduiront le revenu net, et les impôts qui seront prélevés. Les impôts fonciers réduisent le prix de marché à proportion du fardeau fiscal, escompte déduit. L'introduction d'un nouvel impôt de cette sorte, qui a peu de chances d'être abrogé, a pour résultat une baisse immédiate du prix de marché des terres concernées. Tel est le phénomène que la théorie de la fiscalité appelle l'*amortissement* des impôts.

Dans de nombreux pays, les possesseurs du sol ou ceux de certains domaines jouissaient de privilèges légaux spéciaux, ou d'un grand prestige social. De telles institutions peuvent elles aussi jouer un rôle dans la formation des prix de la terre.

Le mythe de la terre

Des romantiques condamnent les théories économiques concernant le sol, comme entachées d'un esprit étroitement utilitaire. Les économistes, disent-ils, regardent la terre avec les yeux du spéculateur insensible qui dégrade toutes les valeurs éternelles en parlant de monnaie et de profits. Et pourtant, la glèbe est bien davantage qu'un simple facteur de production. Elle est la source intarissable de l'énergie humaine, de la vie humaine. L'agriculture n'est pas simplement une branche de production parmi bien d'autres. C'est la seule activité naturelle et respectable de l'homme, la seule condition digne d'une existence vraiment humaine. Il est inique d'en juger seulement en fonction des revenus nets que l'on peut extorquer au sol. La terre ne fait pas que porter les fruits qui nourrissent notre corps ; elle produit avant tout les forces morales et spirituelles de la civilisation. Les villes, les industries de transformation et le commerce sont des phénomènes de perversion et de décadence ; leur existence est parasitaire ; elle détruit ce que le laboureur doit sans cesse créer à nouveau.

Il y a des milliers d'années, lorsque les tribus de pêcheurs et de chasseurs commencèrent à cultiver la terre, la rêverie romantique était inconnue. Mais s'il y avait eu alors des romantiques, ils auraient célébré les nobles valeurs morales de la chasse et auraient stigmatisé la culture de la terre comme un symptôme de dépravation. Ils auraient blâmé le laboureur, profanateur du sol que les dieux avaient donné aux hommes comme terrain de chasse, en le rabaissant au rang d'instrument de production.

Aux époques d'avant le romantisme, personne en agissant ne considérait le sol comme autre chose qu'une source de bien-être humain, comme un moyen pour promouvoir une vie aisée. Les rites magiques et observances concernant la terre ne visaient à rien d'autre que d'améliorer la fertilité du sol, et d'augmenter la quantité de fruits à récolter. Les gens ne recherchaient pas une union mystique avec les mystérieux pouvoirs et forces cachées dans le sol. Tout ce qu'ils voulaient, c'étaient des récoltes plus abondantes et meilleures. Ils recouraient à des rites magiques et des supplications, parce que dans leur idée c'était la méthode la plus efficace pour parvenir aux buts recherchés. Leurs descendants raffinés se sont trompés en interprétant ces cérémonies d'un point de vue « idéaliste ». Un vrai paysan ne se livre pas à des bavardages extatiques à propos du sol et de ses pouvoirs mystérieux. Pour lui, la terre est un facteur de production, non un objet d'émotions sentimentales. Il en convoite davantage parce qu'il souhaite augmenter son revenu et améliorer son niveau de vie. Les agriculteurs achètent de la terre et empruntent en l'hypothéquant ;

ils vendent le produit du sol, et s'indignent très fort quand les prix ne sont pas aussi élevés qu'ils l'auraient voulu.

L'amour de la nature et l'appréciation des beautés du paysage étaient étrangers à la population rurale. Les habitants de villes les ont apportés à la campagne. Ce furent les citadins qui commencèrent à apprécier la terre en tant que *nature*, alors que les ruraux l'évaluaient seulement à raison de sa productivité pour la chasse, l'abattage, les moissons et l'élevage. De temps immémorial, les rochers et les glaciers des Alpes n'étaient aux yeux des montagnards que des espaces stériles. C'est seulement quand les citadins s'aventurèrent à escalader les pics, et apportèrent de l'argent aux vallées, qu'ils changèrent d'idée. Les pionniers de l'alpinisme et du ski furent pour les indigènes des personnages ridicules, jusqu'au moment où ils se rendirent compte des gains qu'ils pouvaient tirer de cette excentricité.

Ce ne furent pas des bergers, mais des aristocrates et des bourgeois raffinés qui s'adonnèrent à la poésie bucolique. Daphnis et Chloé sont la création de l'imagination, et fort éloignés des soucis terre à terre. Il n'y a pas de rapports non plus entre ce qu'est la terre et le mythe politique qu'en ont fait les modernes. Ce mythe ne s'est pas développé dans la mousse des forêts et le limon des champs, mais sur le pavé des villes et le tapis des salons. Les cultivateurs s'en servent parce qu'ils y trouvent un moyen pratique pour obtenir des privilèges politiques qui font monter le prix de leurs produits et de leurs fermes.

Chapitre XXIII — Les données du marché

1. La théorie et les données de fait

La catallactique, théorie de l'économie de marché, n'est pas un ensemble systématique de théorèmes qui ne serait valable que dans des hypothèses idéales et irréalisables, donc seulement applicable à la réalité moyennant des restrictions et modifications essentielles. Tous les théorèmes de la catallactique sont valables de façon rigide et sans exception pour tous les phénomènes de l'économie de marché, pourvu que soient présentes les conditions particulières que définissent ces théorèmes. C'est par exemple, exclusivement une question de fait qu'il y ait échange direct ou échange indirect. Mais là où il y a échange indirect, toutes les lois générales de la théorie de l'échange indirect sont valables quant aux transactions et aux instruments d'échange. Comme il a déjà été souligné[1], le savoir praxéologique est une connaissance précise et exacte de la réalité. Toutes les références aux problèmes épistémologiques des sciences naturelles, et toutes les analogies tirées de comparaisons entre ces deux domaines, radicalement différents, de la réalité et de la connaissance méthodique sont trompeuses. Hormis les règles de la logique formelle, il n'y a aucun ensemble de règles « méthodologiques » qui puisse s'appliquer à la fois à la connaissance que fournit la catégorie de causalité, et à la connaissance que fournit la catégorie de finalité.

La praxéologie traite de l'agir humain comme tel, d'une façon générale et universelle. Elle ne s'occupe ni des aspects particuliers de l'environnement dans lequel l'homme agit, ni du contenu concret des jugements de valeur qui dirigent ses actions. Sont des données pour la praxéologie : les caractères corporels et psychologiques des hommes qui agissent, leurs désirs et jugements de valeur, et les théories, doctrines et idéologies qu'ils élaborent afin de s'adapter intentionnellement aux situations de leur milieu, de sorte à atteindre les objectifs auxquels ils tendent. Ces données, encore que permanentes dans leur structure et strictement déterminées par les lois régissant l'ordre de l'univers, sont en perpétuelles variation et fluctuation ; elles changent d'instant en instant[2].

La plénitude de la réalité ne peut être intellectuellement maîtrisée que par un esprit qui se réfère à la fois à la conception de la praxéologie et à la compréhension historique ; et cette dernière exige que l'on ait pleinement accès aux acquis des sciences de la nature. Connaissance cohérente et prévision sont fournies par la totalité du savoir. Ce que chacune des branches distinctes de la science peut offrir est toujours fragmentaire ; il faut le compléter par les résultats de toutes les autres. Du point de vue de l'homme qui agit, la spécialisation du savoir et sa dispersion dans les diverses sciences sont simplement un procédé de division du travail. De la même façon que le consommateur emploie les produits des diverses branches de production, celui qui agit doit fonder ses décisions sur de la connaissance fournie par diverses branches de la pensée et de la recherche.

Il n'est pas admissible de négliger l'une de ces branches lorsque l'on s'efforce de cerner la réalité. L'école historique et les institutionnalistes prétendent rejeter l'étude de la praxéologie et ne s'occuper que d'enregistrer les faits ou, comme ils disent

[1] Voir ci-dessus, p. 41.

[2] Voir Strigl, *Die ökonomischen Kategorien und die Organisation der Wirtschaft*, Iéna, 1923, pp. 18 et suiv.

aujourd'hui, les institutions. Mais l'on ne peut rien affirmer, à propos de ces faits sans se référer à un ensemble défini de théorèmes économiques. Quand un institutionnaliste rattache un certain événement à une certaine cause, par exemple, un chômage massif à de prétendues déficiences du mode de production capitaliste, il recourt à un théorème économique. Lorsqu'il repousse tout examen plus approfondi du théorème implicitement contenu dans ses conclusions, il désire simplement éviter que l'on réfute les erreurs de son raisonnement. Il est impossible de faire simplement la collecte de faits bruts, sans se référer à aucune théorie. Dès l'instant où l'on enregistre ensemble deux événements, où on les intègre dans une même catégorie d'événements, une théorie intervient. L'on ne peut dire qu'il y a un lien quelconque entre eux, sans invoquer une théorie ; et quand il s'agit de l'agir humain, sans se référer à la praxéologie. Il est vain de rechercher des coefficients de corrélation, si l'on ne part d'une vue théorique déjà formée. Le coefficient peut avoir une haute valeur numérique, sans indiquer aucune connexion significative et pertinente entre les deux groupes examinés[1].

2. Le rôle du pouvoir

L'école historique et l'institutionnalisme condamnent la science économique, comme ne tenant pas compte du rôle que le pouvoir joue dans la vie réelle. La notion de base de l'économie, celle de l'homme choisissant et agissant, est à leur dire un concept non réaliste. L'homme réel n'est pas libre de choisir et d'agir. Il est soumis à la pression sociale, à l'ascendant irrésistible du pouvoir. Ce ne sont pas les jugements de valeur des individus, mais l'interaction des forces du pouvoir qui détermine les phénomènes de marché.

Ces objections ne valent pas mieux que tout ce qu'affirment les critiques de la science économique.

La praxéologie en général et en particulier l'économie et la catallactique n'affirment ni ne supposent que l'homme soit libre en quelque sens métaphysique que l'on attache au mot de *liberté*. L'homme est inconditionnellement soumis aux conditions naturelles de son milieu. Lorsqu'il agit, il lui faut s'ajuster à l'inexorable régularité des phénomènes naturels. C'est précisément parce que sont rarement réunies les conditions naturelles de son bien-être, que l'homme est soumis à la nécessité d'agir[2].

En agissant, l'homme est guidé par des idéologies. Il choisit des fins et des moyens sous l'influence d'idéologies. La force d'une idéologie est soit directe, soit indirecte. Elle est directe lorsque l'acteur est convaincu de l'exactitude du contenu de l'idéologie, et pense qu'il sert directement ses propres intérêts en s'y conformant. Elle est indirecte lorsque l'acteur rejette comme faux le contenu de l'idéologie, mais se trouve dans la nécessité d'ajuster ses actions au fait que l'idéologie en question est partagée par les autres. Les mœurs d'un milieu social sont un pouvoir avec lequel l'on est forcé

[1] Voir Cohen et Nagel, *An Introduction to Logic and Scientific Method*, New York, 1939, pp. 316 à 322.

[2] La plupart des réformistes sociaux, au premier rang desquels Fourier et Marx, passent sous silence le fait que les moyens que fournit la nature pour écarter ce qui gêne l'homme sont rares. Dans leur idée, le fait qu'il n'y ait pas abondance de toutes choses utiles est simplement causé par la défectuosité du mode de production capitaliste, et disparaîtra par conséquent dans la « phase supérieure » du communisme. Un éminent auteur menchévik, qui ne pouvait faire autrement que d'évoquer les obstacles opposés par la nature au bien-être des hommes, a appelé — de façon authentiquement marxiste — la Nature « le plus impitoyable exploiteur ». Voir Mania Gordon, *Workers Before and After Lenin*, New York, 1941, pp. 227 et 458.

de compter. Ceux qui reconnaissent comme illégitimes les opinions reçues et les habitudes suivies, doivent dans chaque cas choisir entre les avantages qu'ils tireraient d'un mode d'action plus efficace, et les inconvénients résultant pour eux du fait qu'ils contreviendraient aux préjugés populaires, aux superstitions et façons de vivre courantes.

C'est tout aussi vrai en ce qui concerne la violence possible. En choisissant, l'homme doit prendre en ligne de compte le fait qu'il existe un facteur susceptible d'exercer sur lui la contrainte de la force.

Tous les théorèmes de catallactique valent également à l'égard des actions influencées par de telles pressions sociales ou physiques. La force directe ou indirecte d'une idéologie, et la menace de la contrainte matérielle sont tout simplement des données de la situation du marché. Il est sans importance, par exemple, que des considérations d'une quelconque nature incitent un homme à ne pas offrir pour l'achat d'un bien un prix plus élevé qu'il ne le fait, alors que pour ce qu'il offre il n'obtient pas ce qu'il voulait acquérir. Pour la détermination du prix du marché, il n'importe pas qu'il préfère spontanément dépenser son argent à d'autres fins, ou qu'il redoute d'être regardé par ses concitoyens comme un parvenu, ou un dépensier ; ou encore qu'il soit intimidé par le risque de violer un prix maximum décrété par le gouvernement, ou encore qu'il n'ose pas défier un compétiteur prêt à se venger de façon violente. Dans n'importe quel cas, son abstention d'enchérir contribue dans la même mesure à l'apparition du prix de marché[1].

On a l'habitude de nos jours d'interpréter la situation des détenteurs de propriété et des entrepreneurs sur le marché, comme un pouvoir économique, un pouvoir marchand. Cette terminologie est trompeuse quand elle est appliquée à ce qui se passe sur un marché. Tout ce qui arrive dans une économie de marché non entravée est régi par les lois qu'étudie la catallactique. Tous les phénomènes de marché sont déterminés en définitive par les choix des consommateurs. Si l'on veut appliquer la notion de pouvoir aux phénomènes de marché, il faudrait dire : sur le marché, tout pouvoir est aux mains des consommateurs. Les entrepreneurs sont forcés, par la nécessité de réaliser des profits et d'éviter des pertes, de tenir compte en toutes circonstances — notamment aussi dans la conduite de ce qu'on appelle à tort les affaires « intérieures » de leurs ateliers, et en particulier la façon de diriger le personnel — de la satisfaction des consommateurs la meilleure et la moins coûteuse ; c'est là leur directive suprême. Il est tout à fait inapproprié d'utiliser le même terme de « pouvoir », tantôt pour dire qu'une firme est capable de fournir aux consommateurs, mieux que les autres ne le font, des automobiles, des chaussures ou de la margarine ; et tantôt pour se référer à la puissance des forces armées par lesquelles le gouvernement peut écraser toute résistance.

La possession des facteurs matériels de production, ni l'habileté directoriale ou technique ne confèrent — en économie de marché — aucun pouvoir de contraindre. Tout ce qu'elles donnent est le privilège de servir les vrais maîtres du marché, les consommateurs, à un poste plus élevé que celui des gens qui n'en ont pas. La propriété d'un capital est un mandat confié aux possesseurs, sous condition qu'ils l'emploient à la meilleure satisfaction possible des consommateurs. Celui qui ne se conforme pas à cette règle impérative est déchu de sa richesse et il se trouve relégué à une place où son impéritie cesse d'être nuisible au bien-être des gens.

[1] Les conséquences économiques de l'immixtion de contraintes et de pressions extérieures dans les phénomènes de marché sont examinées dans la sixième partie du présent ouvrage.

3. Le rôle historique de la guerre et de la conquête

Bien des auteurs exaltent la guerre, la révolution, l'effusion de sang et la conquête. Carlyle et Ruskin, Nietzsche, Georges Sorel, et Spengler furent les fourriers dont Lénine et Staline, Hitler et Mussolini mirent les idées en application.

Le cours de l'Histoire, disent ces philosophies, n'est pas déterminé par les activités mesquines de matérialistes colporteurs et boutiquiers, mais par les prouesses héroïques de guerriers et de conquérants. Les économistes sont dans l'erreur en extrapolant, de l'expérience éphémère de l'épisode libéral, une théorie à laquelle ils attribuent une portée universelle. Cette époque — celle du libéralisme, de l'individualisme et du capitalisme ; de la démocratie, de la tolérance, de la liberté ; de la méconnaissance de toutes les valeurs « authentiques » et « éternelles » ; et de la suprématie de la racaille — disparaît maintenant dans le passé et ne reviendra jamais. L'aube d'un nouvel âge de virilité requiert une nouvelle théorie de l'agir humain.

En réalité, jamais économiste ne s'est aventuré à nier que la guerre et la conquête furent de la plus haute importance dans le passé, ni que les Huns et Tartares, les Vandales et Vikings, les Normands et les conquistadores aient joué un rôle énorme dans L'Histoire. L'un des déterminants de la situation présente de l'humanité est le fait qu'il y a eu des millénaires de conflits armés. Mais ce qui reste, et qui est l'essence de la civilisation, n'est pas un héritage reçu des guerriers passés. La civilisation est l'œuvre de l'esprit « bourgeois », et non de l'esprit de conquête. Les peuples barbares qui n'ont pas remplacé le pillage par le travail ont disparu de la scène de l'Histoire. S'il subsiste une trace de leur existence, elle est dans des œuvres qu'ils accomplirent sous l'influence de la civilisation des peuples conquis. La civilisation latine a survécu en Italie, en France et dans la péninsule Ibérique en dépit de toutes les invasions barbares. Si des entrepreneurs capitalistes n'avaient pas succédé à Lord Clive et Warren Hastings, la domination des Anglais en Inde pourrait n'apparaître un jour que comme une insignifiante réminiscence historique, comparable aux cent cinquante ans de domination turque en Hongrie.

Ce n'est pas l'affaire des économistes de se mettre à examiner les efforts faits pour ranimer les idéaux des Vikings. L'économie doit seulement réfuter les affirmations selon lesquelles l'existence de fait des conflits armés réduit à néant son enseignement. Quant à ce problème-là, il nous faut souligner à nouveau ce qui suit :

Primo, ce qu'enseigne la catallactique ne se rapporte pas à une époque définie de l'Histoire, mais à toutes les activités caractérisées par les deux conditions de *propriété privée des moyens de production* et de *division du travail*. En tout temps et en tout endroit, dans une société où existe la propriété privée des moyens de production, les gens ne produisent pas seulement pour couvrir leurs besoins propres, mais consomment aussi des biens produits par d'autres gens ; dans une telle société les théorèmes de la catallactique sont strictement valables.

Secundo, si à côté du marché, et hors du marché, existent des vols et du pillage, ces faits constituent une donnée pour le marché. Les acteurs doivent tenir compte du fait qu'ils sont exposés aux méfaits de voleurs et de meurtriers. Si le meurtre et le vol deviennent si fréquents que la production s'avère inutile au producteur, il peut se faire que le travail productif cesse et que l'humanité s'enfonce dans un état de guerre de tous contre tous.

Tertio, pour pouvoir s'emparer de butin, il faut qu'il y ait quelque chose à piller. Les héros ne peuvent vivre que s'il y a assez de « bourgeois » à dépouiller. L'existence de producteurs conditionne la survie des conquérants. Mais les producteurs pourraient se passer des pillards.

Quarto, il est assurément possible d'imaginer d'autres systèmes sociaux fondés sur la division du travail, en dehors du système capitaliste de propriété privée des moyens de production. Les champions du militarisme sont logiques en demandant l'établissement d'un socialisme. L'ensemble de la nation serait organisé comme une communauté de guerriers dans laquelle les non-combattants n'ont d'autre mission que de fournir aux forces combattantes tout ce dont elles ont besoin. (Les problèmes du socialisme sont examinés dans la cinquième partie de ce livre.)

4. L'homme réel en tant que donnée de fait

L'économie étudie les actions réelles d'hommes réels. Ses théorèmes ne se réfèrent ni à l'homme idéal ni à des hommes parfaits, et pas davantage au mythique homme économique (*homo œconomicus*) ni à la notion statistique de l'homme moyen (*average man*). L'homme avec toutes ses faiblesses et ses limitations, tout homme tel qu'il vit et agit, voilà le sujet d'études de la catallactique. Toute action d'un homme est un thème de praxéologie.

La matière propre de la praxéologie n'est pas seulement l'étude de la société, des relations dans la société, et des phénomènes de masse ; c'est l'étude de toutes les actions des hommes. Le terme de « sciences sociales », avec toutes ses connotations, est à cet égard source d'erreurs.

Il n'y a pas de critère qu'une recherche scientifique puisse appliquer à l'agir humain, autre que celui des buts ultimes que l'individu qui agit entend réaliser lorsqu'il entreprend une action définie. En eux-mêmes, ces buts ultimes sont au-delà et au-dessus de toute critique. Personne n'est appelé à édicter ce qui pourrait rendre heureux un autre individu. Ce qu'un observateur non concerné peut chercher à savoir, c'est simplement si les moyens choisis pour atteindre ces buts ultimes sont ou ne sont pas aptes à produire les résultats désirés par celui qui agit. C'est seulement en répondant à cette question que la science économique est habilitée â exprimer une opinion quant aux actions d'individus, ou de groupes d'individus, ou quant à la politique de tels ou tels partis, groupes de pression ou gouvernements.

Il est fréquent de déguiser le caractère arbitraire des attaques portées contre les jugements de valeur d'autres personnes, en leur donnant la forme d'une critique du système capitaliste, ou du comportement des entrepreneurs. La science économique est neutre vis-à-vis de toutes les déclarations de cette espèce.

À l'affirmation arbitraire que « l'équilibre entre les productions des différents biens est manifestement fautif en régime capitaliste »[1], l'économiste n'oppose pas l'affirmation que cet équilibre est irréprochable. Ce qu'affirme l'économiste est que dans l'économie de marché non entravée cet équilibre est en accord avec l'orientation des consommateurs telle qu'elle se manifeste dans leur façon de dépenser leur revenu[2]. Ce n'est pas l'affaire de l'économiste de censurer ses semblables et de déclarer fautif le résultat de leurs actes.

L'alternative au système dans lequel les jugements de valeur de l'individu sont sans appel dans la conduite des processus de production est une dictature autocratique. Dans cette dernière, le jugement des dictateurs seul décide ; mais leurs jugements de valeur ne sont pas moins arbitraires que ceux des autres individus.

[1] Voir Albert L. Meyers, *Modern Economics*, New York, 1946, p. 672.

[2] C'est là un trait général de la démocratie, politique ou économique. Des élections démocratiques ne garantissent pas que l'homme élu est exempt de fautes, mais simplement que la majorité des votants le préfèrent à d'autres candidats.

L'homme n'est assurément pas un être parfait. Ses humaines faiblesses contaminent toutes les institutions humaines, et donc aussi l'économie de marché.

5. La période d'ajustement

Toute modification dans les données du marché a ses effets déterminés sur le marché. Il faut un certain laps de temps avant que ces effets soient épuisés, c'est-à-dire avant que le marché soit complètement ajusté au nouvel état des choses.

La catallactique doit étudier toutes les réactions conscientes et intentionnelles des divers individus devant les changements de données ; et pas seulement, évidemment, le résultat final provoqué dans la structure du marché par le jeu mutuel de ces actions. Il peut se produire que les effets d'un changement de données soient contrecarrés par les effets d'un autre changement, intervenant en gros au même moment et dans la même mesure. Il ne se produit alors pas de changement considérable dans les prix du marché résultants. Le statisticien, exclusivement préoccupé d'observer des phénomènes de masse et la résultante de la totalité des transactions de marché, telle qu'elle se manifeste dans les prix de marché, ignore le fait que la non-apparition de changements dans le niveau des prix est purement accidentelle, et non pas la conséquence d'une stabilité des données et de l'absence d'activités spécifiques d'ajustement. Il ne peut voir aucun mouvement, ni les conséquences sociales de tels mouvements. Pourtant chaque modification de donnée suit son propre cours, provoque certaines réponses et réactions de la part des individus affectés ; elle perturbe le réseau de relations entre les divers membres du système de marché, même si finalement il n'en résulte pas de changements considérables dans les prix des divers biens, et aucun changement du tout dans les chiffres concernant le montant total du capital dans l'entier système du marché[1].

L'histoire économique peut fournir une information imprécise, après coup, sur la durée des périodes d'ajustement. La méthode pour obtenir une telle information n'est évidemment pas affaire de mesure, mais de jugement intuitif historique. Les divers processus d'ajustement ne sont pas isolés, dans la réalité. Au même moment un nombre indéfini de tels processus prennent leurs cours, leurs cheminements se coupent l'un l'autre et ils s'influencent mutuellement. Démêler cet écheveau serré et observer l'enchaînement d'actions et de réactions déclenché par un certain changement dans les données est une tâche délicate proposée à l'interprétation de l'historien, et les résultats en sont généralement maigres et douteux.

L'évaluation de la durée des périodes d'ajustement est aussi la plus difficile des tâches incombant à ceux qui sont intéressés à discerner l'avenir, les entrepreneurs. Pourtant, quant au succès des activités d'entrepreneur, la simple prévision du sens dans lequel le marché réagira à un certain événement n'a qu'une faible signification si elle n'est complétée par une prévision correcte de la durée des diverses périodes d'ajustement impliquées. La plupart des erreurs commises par des entrepreneurs dans la conduite de leurs affaires, et la plupart des bévues faussant les pronostics sur les futures tendances émis par les « experts » en prévisions, ont pour cause les méprises touchant la durée des périodes d'ajustement.

En traitant des effets produits par des changements dans les données, l'on distingue habituellement entre ceux qui sont plus proches dans le temps et ceux qui

[1] En ce qui concerne les changements dans les éléments qui déterminent le pouvoir d'achat de la monnaie, voir ci-dessus, p. 334. En ce qui concerne la dés-accumulation et l'accumulation de capital, voir ci-dessus, pp. 410 et 411.

sont plus éloignés dans le temps, autrement dit les effets à court terme et les effets à long terme. Cette distinction est beaucoup plus ancienne que le vocabulaire dans lequel on l'exprime de nos jours.

Pour découvrir les effets immédiats (à court terme) provoqués par un changement dans une donnée déterminée, il n'est généralement pas besoin de recourir à une recherche approfondie. Les effets à court terme sont pour la plupart évidents et échappent rarement à l'observateur naïf, non familier des investigations rigoureuses. Ce qui a donné le branle aux études économiques fut précisément le fait que certains hommes de génie commencèrent à soupçonner que les conséquences plus lointaines d'un événement peuvent différer des effets immédiats, visibles même au profane le moins perspicace. La principale réussite de la science économique fut la découverte de tels effets à long terme jusqu'alors inaperçus des témoins non concernés, et négligés par l'homme d'État.

De leurs surprenantes découvertes les économistes classiques tirèrent une règle pour la pratique politique. Les gouvernements, les hommes d'État et les partis politiques, expliquaient-ils, doivent, quand ils dressent leurs plans et agissent, considérer non pas seulement les conséquences à court terme mais aussi à long terme de leurs mesures. Que cette déduction soit correcte n'est pas à contester ni à discuter. L'action tend à substituer un état de choses plus satisfaisant à un état de choses qui l'était moins. Pour savoir si le résultat d'une action sera considéré comme plus satisfaisant ou moins satisfaisant, il faut prévoir correctement toutes ses conséquences, à la fois à court et long terme.

Certaines gens reprochent à la science économique un prétendu manque d'attention aux effets à court terme, et une prétendue préférence pour ceux à long terme. Cela n'a pas de sens. L'économie n'a qu'un seul moyen d'examiner les résultats d'un changement dans les données, qui est de commencer par ses conséquences immédiates et d'analyser, pas à pas, de la première réaction aux réactions plus éloignées, toutes les conséquences successives, jusqu'à parvenir enfin aux conséquences ultimes. L'analyse du long terme inclut nécessairement et complètement, dans tous les cas, l'analyse du court terme.

Il est facile de comprendre pourquoi certaines personnes, certains partis et groupes de pression, s'évertuent à faire adopter le principe de l'importance exclusive du court terme. La politique, disent-ils, ne devrait jamais s'occuper des effets à long terme d'une combinaison, et ne devrait jamais s'abstenir d'appliquer une mesure dont l'on attend des avantages à brève échéance, simplement parce que ses effets à long terme sont nuisibles. Ce qui compte seulement, ce sont les effets à court terme : « à long terme, nous serons tous morts ». Tout ce que l'économie doit répondre à ces critiques dictées par la passion, c'est que toute décision devrait être fondée sur une soigneuse mise en balance de toutes ses conséquences, aussi bien proches que lointaines. Il y a assurément, tant dans les actions des individus que dans la conduite des affaires publiques, des situations où les acteurs peuvent avoir de bonnes raisons d'accepter de subir des effets à long terme extrêmement désagréables, afin d'éviter des situations à court terme qu'ils considèrent comme encore plus désagréables. Il peut parfois être utile à un homme d'alimenter son poêle avec son mobilier. Mais s'il le fait, il devrait savoir ce qu'en seront les effets ultérieurs. Il ne devrait pas se flatter sottement d'avoir découvert une merveilleuse méthode pour chauffer son logis.

Voilà tout ce que l'économie oppose à la frénésie des zélateurs du court terme. L'Histoire, un jour, en dira bien davantage. Elle aura à dégager le rôle que ce plaidoyer pour le principe du court terme — cette résurrection de la fameuse phrase de Mme de Pompadour *après nous le déluge* — a joué dans la plus sérieuse des crises

de la civilisation occidentale. Elle devra montrer combien ce slogan a été le bienvenu pour les gouvernements et les partis dont la politique tendait à consommer dans l'immédiat le capital spirituel et matériel hérité des générations précédentes.

6. Les limites des droits de propriété, et les problèmes des coûts et avantages extérieurs aux transactions

Les droits de propriété tels qu'ils sont délimités par les lois et protégés par les tribunaux et la politique, ont été façonnés par une évolution poursuivie au long des âges. L'histoire de ces temps passés est un répertoire de tumultueux efforts tendus vers l'abolition de la propriété privée. De siècle en siècle, des despotes et des mouvements populaires ont voulu rogner les droits de propriété privée, ou les abolir complètement. Ces entreprises, il est vrai, ont échoué. Mais elles ont laissé des traces dans les idées qui déterminent la forme légale et la délimitation de la propriété. Les concepts juridiques concernant la propriété ne tiennent pas compte pleinement de la fonction sociale de la propriété privée. Il y a certaines inadaptations, certaines discordances qui se reflètent dans la formation des phénomènes de marché.

Appliqué dans toute sa logique, le droit de propriété devrait conférer au propriétaire un titre à réclamer tous les avantages que l'emploi d'un bien peut engendrer, d'une part ; et lui faire porter la responsabilité de tous les inconvénients résultant de cet emploi, d'autre part. De cette façon, le propriétaire seul serait responsable du résultat. En se servant de ce qui lui appartient, il considérerait tous les résultats prévisibles de ses actions, qu'ils soient tenus pour favorables ou défavorables. Mais si certaines des conséquences de son action restent en dehors de la sphère des bénéfices qu'il a le droit de recueillir et des inconvénients qui sont mis à sa charge, il n'aura pas, en dressant ses plans, souci de *toutes* les conséquences de son action. Il ne tiendra pas compte des avantages qui ne contribueront pas à sa propre satisfaction, ni des coûts qui ne retomberont pas sur lui-même. Sa conduite s'écartera de la voie qu'il aurait suivie si les lois étaient mieux ajustées aux raisons d'être économiques de la propriété privée. Il se lancera dans certains projets, pour la seule raison que les lois ne le chargent pas de la responsabilité de certains coûts provoqués. Il s'abstiendra de réaliser d'autres projets, simplement parce que les lois l'empêchent de recueillir tous les avantages qui pourraient en découler.

Les lois concernant la responsabilité financière et l'indemnisation pour les dommages causés ont été et restent à certains égards défectueuses. En gros, le principe admis est que chacun est responsable des dommages que ses actes ont infligé à autrui. Mais il y avait des brèches que les législateurs ont été lents à boucher. Dans certains cas, cette lenteur fut intentionnelle parce que les imperfections servaient les intentions des autorités. Dans nombre de pays, jadis, les propriétaires d'usines et de chemins de fer n'ont pas été tenus responsables des dommages que leur façon de conduire leurs entreprises infligeaient aux biens et à la santé des voisins, des clients, des employés et autres gens, par les fumées, la suie, le bruit, la pollution de l'eau, et par les accidents dus à des équipements défectueux ou mal conçus ; c'est qu'alors l'idée était qu'il ne fallait pas entraver le progrès de l'industrialisation et le développement des moyens de transport. Les mêmes idées qui ont poussé, et poussent encore, beaucoup de gouvernements à encourager l'investissement dans des usines et des voies ferrées, au moyen de subventions, d'exemptions fiscales, de tarifs douaniers et de crédit à bon marché, ont contribué à l'apparition d'un état de choses juridique où la responsabilité de telles entreprises était restreinte, soit formellement soit en fait. Plus tard, la tendance inverse commença à prévaloir dans beaucoup de pays, et la responsabilité

des industriels et des chemins de fer fut rendue plus sévère que pour les autres citoyens ou firmes. Là encore des intentions politiques définies étaient à l'œuvre. Les législateurs ont voulu protéger les pauvres, les salariés, et les paysans contre les riches entrepreneurs et capitalistes.

Que l'allégement de responsabilité en faveur du propriétaire, déchargé de répondre des inconvénients résultant de la façon dont il conduit ses affaires, soit la conséquence d'une politique délibérée des gouvernants et législateurs, ou qu'elle soit un effet non intentionnel de la rédaction traditionnelle des lois, c'est dans tous les cas une donnée de fait que les acteurs doivent prendre en ligne de compte. Ils sont confrontés au problème des coûts externes. Alors il y en a qui choisissent certains modes de satisfaction de leurs besoins, en fonction simplement du fait qu'une partie des coûts encourus ne leur sont pas imputés, mais retombent sur d'autres gens.

Le cas extrême est fourni par l'exemple de la terre sans maître évoqué ci-dessus[1]. Lorsqu'une terre n'est la propriété de personne bien que le formalisme juridique puisse la qualifier de propriété publique, elle est utilisée sans aucun égard aux inconvénients entraînés. Ceux à qui il est possible de s'approprier les fruits — bois et gibier des forêts, poissons des étendues aquatiques, et gisements minéraux du sous-sol — ne se soucient pas des effets ultérieurs de leur mode d'exploitation. Pour eux l'érosion du sol, la diminution des réserves de ressources restreintes, et autres dégradations des possibilités futures d'utilisation, sont des coûts externes, dont ils ne tiennent pas compte dans leur comparaison des apports et du produit. Ils coupent les arbres sans s'occuper de nouveaux plants ni de reboisement. En chassant ou en pêchant, ils n'hésitent pas à employer des procédés qui empêchent le repeuplement des terrains de chasse ou de pêche. Dans les premiers temps de la civilisation, où il y avait encore abondance de terres d'une qualité non inférieure à celles des parcelles utilisées, les gens ne trouvaient rien à redire à ces méthodes de prédation. Lorsque les effets en apparaissaient sous la forme d'une baisse des revenus nets, le laboureur abandonnait sa ferme et allait ailleurs. C'est seulement lorsqu'une contrée devint plus densément occupée, et qu'il n'y eut plus de terres de première qualité vacantes susceptibles d'être appropriées, que les gens commencèrent à considérer les méthodes de prédation comme un gaspillage. C'est alors que l'on consolida l'institution de la propriété privée des terres. L'on commença par les terres cultivables, puis, pas à pas, on l'étendit aux pâtures, aux forêts, et aux zones de pêche. Les nouvelles terres occupées des régions colonisées outre-mer, et en particulier les vastes espaces des États-Unis dont les merveilleuses aptitudes agricoles étaient à peu près inemployées lorsque les premiers colons arrivèrent d'Europe, ont passé par ces mêmes phases. Jusqu'aux dernières décennies du XIX^{e} siècle, il y avait toujours une zone géographique ouverte aux nouveaux arrivants — la « frontière ». Ni l'existence d'une frontière ni sa disparition ne furent particulières à l'Amérique. Ce qui caractérise la situation américaine, est le fait qu'au moment où la frontière disparut, des facteurs institutionnels et idéologiques entravèrent l'adaptation des méthodes d'utilisation de la terre aux nouvelles données.

Dans les régions centrales et occidentales de l'Europe continentale, où l'institution de la propriété privée avait été rigidement établie depuis de nombreux siècles, les choses furent autres. Il n'y fut pas question d'une érosion des sols précédemment cultivés. Il n'y eut pas de problème de la dévastation des forêts, malgré le fait que les forêts patrimoniales aient été pendant des générations la seule source du bois de construction, de celui nécessaire aux mines, et du combustible pour les fonderies et

[1] Voir ci-dessus, p. 508.

forges, la poterie et la fabrication du verre. Les possesseurs de forêts furent poussés à pratiquer la conservation par leurs propres intérêts égoïstes. Dans les régions les plus densément peuplées et industrialisées, il y eut jusqu'à une époque très récente entre un cinquième et un tiers de la surface toujours couverts de forêts de premier ordre, exploitées selon les méthodes forestières scientifiques[1].

Il n'incombe pas à la théorie catallactique de dresser un tableau des facteurs complexes qui engendrèrent la situation de la propriété foncière dans les États-Unis contemporains. Quels qu'aient été ces facteurs, ils entraînèrent un état de choses où de très nombreux agriculteurs et exploitants forestiers eurent motif de considérer les inconvénients de négliger la conservation des sols ou forêts comme des coûts externes[2].

Il est exact que, là où une part considérable des coûts occasionnés sont, du point de vue des acteurs ou des firmes, des coûts externes, le calcul économique qu'ils établissent est manifestement faussé et les résultats en sont décevants. Mais cela n'est pas la conséquence de prétendues déficiences intrinsèques du système de propriété privée des moyens de production. C'est au contraire une conséquence des brèches restées ouvertes dans le système. L'on pourrait y remédier par une réforme des lois concernant les dommages à autrui, et par l'abolition des barrières institutionnelles qui s'opposent au plein effet de la propriété privée.

Le cas des économies externes n'est pas simplement l'inverse de celui des coûts externes. Il a son domaine et ses caractères propres.

Si les résultats de ce qu'a fait l'acteur profitent non seulement à lui-même mais aussi à d'autres, deux situations alternatives sont possibles :

1. L'acteur, en faisant son plan, considère les avantages qu'il escompte pour lui-même comme si importants qu'il est disposé à assumer tous les frais. Le fait que son projet profite aussi à d'autres ne le dissuade pas d'accomplir ce qui améliorera son propre bien-être. Quand une compagnie de chemins de fer élève des talus pour protéger ses voies des congères ou des avalanches, elle protège également les maisons des terrains adjacents. Pourtant les avantages que reçoivent les voisins ne détournent pas la compagnie d'entreprendre des travaux coûteux mais qui lui paraissent en valoir la peine.

2. Les frais nécessaires du projet sont si élevés qu'aucun de ceux qui en profiteraient n'est disposé à les assumer en totalité. Le projet ne peut être réalisé que si un nombre suffisant d'entre les intéressés prennent leur part des frais.

Il ne serait guère nécessaire d'en dire davantage sur les économies externes, si ce phénomène n'était entièrement déformé dans l'interprétation qu'en donne la littérature pseudo-économique courante.

[1] Vers la fin du XVIII[e] siècle, les gouvernements européens commencèrent à édicter des lois visant à la conservation des forêts. Toutefois, l'on se tromperait gravement en attribuant à ces lois un rôle quelconque dans la conservation des forêts. Avant le milieu du XIX[e] siècle, il n'y avait pas d'appareil administratif disponible pour les faire appliquer. D'ailleurs les gouvernements d'Autriche et de Prusse, pour ne point parler des moindres États allemands, étaient virtuellement incapables d'obliger l'aristocratie terrienne à respecter ces lois. Aucun fonctionnaire d'avant 1914 n'aurait eu l'audace de provoquer le courroux d'un magnat de Bohême ou de Silésie, ou d'un seigneur allemand médiatisé (dont le fief avait été annexé à un des États souverains de l'Empire). Ces princes et ces comtes s'intéressaient spontanément à la conservation des forêts, parce qu'ils se sentaient parfaitement sûrs de la possession de leurs domaines et qu'ils entendaient ne pas laisser tarir la source de leurs revenus, et baisser la valeur vénale de leurs terres.

[2] L'on pourrait aussi bien dire qu'ils considéraient les avantages qu'auraient procurés les soins apportés à la conservation du sol et des forêts comme des économies externes.

Un projet P n'est pas profitable lorsque, et parce que, les consommateurs préfèrent la satisfaction attendue d'une réalisation de quelques autres projets, à la satisfaction attendue de la réalisation de P. La réalisation de P détournerait du capital et du travail de la réalisation de quelques autres projets pour lesquels la demande des consommateurs est plus pressante. Le profane et le pseudo-économiste n'arrivent pas à comprendre ce fait ; ils refusent obstinément de voir qu'il y a rareté des facteurs de production. A leur idée, P pourrait être réalisé sans qu'il en coûte rien, c'est-à-dire sans renoncer à aucune autre satisfaction. Ce serait seulement l'ineptie du système de profit qui empêche la nation de jouir gratis des plaisirs attendus de P.

Or — ajoutent ces critiques à courte vue — l'absurdité du système de profit devient particulièrement choquante si le caractère non profitable de P est dû simplement au fait que les calculs de l'entrepreneur ne tiennent pas compte des avantages de P, qui, pour lui, sont des économies externes. Du point de vue de l'ensemble de la société, de tels avantages ne sont pas externes. Elles profitent au moins à quelques membres de la société, et viendraient accroître le « bien-être total ». La non-réalisation de P est donc une perte pour la société. Comme l'entreprise privée, entièrement tournée vers l'égoïsme, refuse de se lancer dans ces projets non rentables, c'est le devoir du gouvernement de combler ce vide. Le gouvernement devrait soit les gérer comme entreprises publiques, soit les subventionner afin de les rendre attirants pour l'entrepreneur et l'investisseur privés. Les subventions peuvent être fournies soit directement par des paiements sur fonds publics, soit indirectement par des droits de douane dont l'incidence est supportée par les acheteurs des produits.

Toutefois, les moyens dont un gouvernement a besoin pour gérer une production à perte, ou pour subventionner un projet non rentable, doivent être soustraits soit des dépenses du contribuable et de ses possibilités d'investissement, soit du volume des prêts offerts sur le marché du crédit. Le gouvernement n'a pas plus que les particuliers le pouvoir de créer quelque chose de rien. Ce que le gouvernement dépense en plus, le public le dépense en moins. Les travaux commandés par l'État ne sont pas accomplis par le miracle d'une baguette magique. Ils sont payés par des fonds qui sont prélevés sur les citoyens. Si le gouvernement n'était intervenu, les citoyens auraient employé ces fonds à réaliser des projets prometteurs de profits ; il leur faut y renoncer parce que leurs moyens ont été amputés par le gouvernement. Pour chaque projet non rentable qui est réalisé avec l'aide du gouvernement, il y a un projet équivalent dont la réalisation est repoussée par le fait de l'intervention du gouvernement. Or ce dernier projet aurait été rentable, c'est-à-dire qu'il aurait employé les moyens de production disponibles d'une façon conforme aux besoins les plus pressants des consommateurs. Du point de vue des consommateurs, l'emploi de ces moyens de production pour un projet non rentable constitue un gaspillage. Il les prive de satisfactions qu'ils préfèrent à celles que peut leur procurer le projet patronné par le gouvernement.

Les multitudes crédules qui ne peuvent voir plus loin que la portée physique de leurs yeux sont ravies des réalisations merveilleuses de leurs gouvernants. Elles ne voient pas qu'elles paient elles-mêmes la facture et doivent par conséquent renoncer à maintes satisfactions dont elles auraient profité si le gouvernement avait dépensé moins d'argent pour des projets non rentables. Elles n'ont pas l'imagination nécessaire pour penser aux possibilités que le gouvernement n'a pas laissé parvenir à l'existence[1].

[1] Voir la brillante analyse des dépenses publiques dans le livre de Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson*, nouv. éd., New York, 1962, pp. 21 et suiv.

Ces enthousiastes sont encore plus effarés si l'intervention du gouvernement permet à des producteurs submarginaux de continuer à produire et de soutenir la concurrence d'usines, magasins ou fermes plus efficaces. Là, disent-ils, il est évident que la production totale est accrue, et que quelque chose est ajouté à la richesse, qui n'aurait pas été produit sans l'assistance des autorités. Ce qui arrive en fait est exactement à l'opposé ; le montant de la production totale et de la richesse totale est diminué. Des installations produisant de façon plus coûteuse ont été créées ou maintenues, tandis que des installations produisant à meilleur compte ont été forcées de réduire ou d'arrêter leur production. Les consommateurs ne reçoivent rien en plus, mais en moins.

Il y a, par exemple, une idée très populaire : que c'est une bonne chose que fait le gouvernement en poussant au développement agricole des régions du pays que la nature a pauvrement dotées. Les coûts de production sont plus élevés dans ces contrées que dans les autres ; c'est précisément cela qui qualifie une grande partie de leur sol comme submarginal. Quand ils ne sont pas aidés par des fonds publics, les agriculteurs qui travaillent ces terres sous-marginales ne peuvent soutenir la concurrence des fermes plus fertiles. L'agriculture dépérirait ou ne se développerait pas et toute la région deviendrait arriérée par rapport au reste du pays. En pleine connaissance de cet état de choses, les entreprises cherchant des profits évitent d'investir dans la construction de voies ferrées rattachant ces régions malchanceuses aux centres de consommation. Le malheur des paysans n'est pas causé par le manque de voies de transport. Le lien de causalité est inverse : parce que les entreprises comprennent que les perspectives pour ces cultivateurs ne sont pas favorables, elles s'abstiennent d'investir dans des voies ferrées, probablement vouées à être déficitaires faute d'un volume suffisant de denrées à transporter. Si le gouvernement, cédant aux demandes des groupes de pression intéressés, construit la voie ferrée et la fait fonctionner à perte, il favorise certainement les propriétaires de terres cultivables dans ces régions pauvres du pays. Comme une partie des coûts que le transport de leurs marchandises implique est supportée par le Trésor, ils se trouvent en état de concurrencer plus facilement ceux qui cultivent de meilleures terres et auxquels une aide analogue est refusée. Mais l'avantage gratuitement reçu par ces cultivateurs privilégiés est financé par le contribuable qui doit fournir les fonds requis pour couvrir le déficit. Cela n'affecte ni le prix de marché ni le total disponible de produits agricoles. Cela rend simplement profitable l'exploitation de fermes jusqu'alors sous-marginales, tout en rendant sous-marginales des exploitations autres, qui jusqu'alors étaient rentables. Cela déplace la production, d'endroits où elle exigerait moins de coûts, vers des endroits où elle en exige davantage. Cela n'augmente pas les ressources disponibles et la richesse, mais les ampute, car les montants additionnels de capital et travail exigés pour cultiver des champs à coûts élevés au lieu de champs à coûts moindres, sont soustraits aux emplois dans lesquels ils auraient rendu possible de produire quelque autre bien de consommation. Le gouvernement atteint son but, qui est d'avantager certaines parties du pays en leur fournissant ce qui leur aurait manqué, mais il provoque en d'autres endroits des coûts qui excèdent ces gains d'un groupe privilégié.

Profits externes de la création intellectuelle

Le cas extrême de profits externes est manifeste dans la « production » du travail intellectuel fondamental qui conditionne toute espèce de processus de fabrication ou construction. La marque caractéristique des formules, c'est-à-dire des combinaisons

mentales orientant les procédures technologiques, réside en ce que les services qu'elles rendent sont inépuisables. Ces services ne sont donc pas affectés de rareté, et il n'est pas besoin d'économiser leur emploi. Les considérations spéciales qui ont conduit à instituer la propriété privée des biens économiques ne s'y référaient pas. Elles restèrent en dehors de la sphère de la propriété privée, non parce qu'elles sont immatérielles, intangibles et impalpables, mais parce que leur utilité intrinsèque ne peut s'épuiser.

L'on n'a commencé que tardivement à se rendre compte des inconvénients que présente aussi cet état de choses. Il place les producteurs de telles formules — en particulier les inventeurs de procédés techniques, les auteurs et les compositeurs — dans une situation particulière. Ils supportent les frais de leur production, alors que les services de ce produit qu'ils créent peuvent être employés gratis par tout le monde. Ce qu'ils produisent est, pour eux, entièrement ou presque, des économies externes.

S'il n'y a ni droit de reproduction ni brevets, les inventeurs et auteurs sont dans la situation d'un entrepreneur. Ils ont un avantage provisoire par rapport aux autres gens. Du fait qu'ils commencent plus tôt à utiliser leur invention, ou leur manuscrit, par eux-mêmes ou en le mettant à la disposition d'autres utilisateurs (fabricants ou éditeurs), ils ont la chance d'en tirer profit pendant le laps de temps qui s'écoulera avant que tout le monde puisse de même s'en servir. Dès que l'invention, ou le contenu du livre, sont connus du public, ils deviennent des « biens gratuits » et l'inventeur ou l'auteur n'en a que la gloire.

Le problème en question n'a rien à voir avec les activités du génie créateur. Les pionniers, ces découvreurs de choses inouïes avant eux, ne produisent ni ne travaillent au sens où ces mots sont employés pour évoquer l'activité des autres individus. Ils ne se laissent pas influencer par l'accueil que leur œuvre rencontre auprès de leurs contemporains. Ils n'attendent point d'encouragement[1].

Ce n'est pas le cas de la vaste catégorie des intellectuels professionnels dont les services sont indispensables à la société. Nous pouvons laisser de côté la question de savoir si l'humanité pourrait se passer sans grand dommage du travail du tout-venant des auteurs de poèmes, de romans d'imagination, de pièces de théâtre ou de musique. Mais il est évident que pour transmettre du savoir aux nouvelles générations, et familiariser les individus qui agiront, avec la somme de connaissances dont ils auront besoin pour réaliser leurs plans, cela nécessite des ouvrages pédagogiques, des manuels, des mémentos, et autres travaux sérieux. Il n'est pas vraisemblable que des gens entreprendraient la tâche astreignante d'écrire de telles publications si n'importe qui avait le droit de les reproduire. Cela est encore plus clair dans le domaine des inventions et découvertes techniques. L'expérimentation d'envergure nécessaire pour parvenir à de tels résultats est fréquemment des plus coûteuses. Il est très probable que le progrès technologique serait sérieusement retardé si, pour l'inventeur et pour ceux qui font l'avance des dépenses qu'exige cette expérimentation, les résultats obtenus n'étaient rien de plus que des profits externes.

Les brevets et droits de reproduction sont sortis de l'évolution juridique des derniers siècles. Leur place dans le corps traditionnel des droits de propriété est encore controversée. Des gens les regardent avec scepticisme et contestent leur légitimité. On les considère comme des privilèges, des survivances d'une période rudimentaire de leur évolution, où la protection légale accordée à des auteurs et inventeurs dépendait d'un statut arbitrairement conféré par les autorités en place. Ils sont suspects, parce qu'ils ne sont lucratifs qu'autant qu'ils permettent de vendre à des prix de monopoles[2].

[1] Voir ci-dessus, pp. 116 à 118.
[2] Voir ci-dessus, pp. 294 et 295.

De plus, l'équité des lois de brevet est contestée pour la raison qu'ils ne récompensent que ceux qui ont mis la dernière main aux progrès accomplis par de nombreux prédécesseurs, en aboutissant à leur utilisation pratique. Ces précurseurs sont renvoyés les mains vides, alors que leur contribution au résultat final a souvent été d'un poids beaucoup plus important que celle du détenteur du brevet.

Il est hors du champ de la catallactique d'examiner les arguments présentés en faveur ou à l'encontre de l'institution des brevets et droits de reproduction. Elle doit seulement souligner le fait que c'est là un problème de délimitation des droits de propriété, et que l'abolition des législations en question aurait pour effet que les auteurs et inventeurs seraient pour la plupart des producteurs d'économies externes.

Privilèges et quasi-privilèges

Les restrictions que les lois et institutions imposent à la faculté de choisir et d'agir ne sont pas toujours si insurmontables qu'elles ne puissent être annulées sous certaines conditions. Pour quelques favoris, l'exemption d'une obligation imposée au reste des gens peut être accordée, comme un privilège explicite conféré par les lois elles-mêmes ou par une décision administrative des autorités chargées d'appliquer la loi. Certains peuvent avoir assez peu de scrupules pour défier les lois en dépit de la vigilance des autorités : leur insolente audace leur confère un quasi-privilège.

Une loi que personne n'observe est sans portée. Une loi qui n'est pas valable pour tous, ou à laquelle certains n'obéissent pas, peut conférer à ceux qui en sont exempts — soit en vertu de la loi même, soit en vertu de leur propre audace — la possibilité de recueillir ou bien une rente différentielle, ou bien des gains de monopole.

En ce qui concerne la détermination des phénomènes de marché, il est sans importance que l'exemption soit légalement valable, comme privilège, ou illégale comme quasi-privilège. Il n'importe pas non plus que les coûts, s'il en est, encourus par l'individu ou la firme pour avoir le privilège ou le quasi-privilège soient légaux (par exemple, une taxe levée sur les titulaires de licences) ou illégaux (comme des dessous-de-table versés à des fonctionnaires prévaricateurs). Si une interdiction d'importer est tempérée par l'importation d'une certaine quantité, les prix sont affectés par le volume de cette importation et par les coûts spécifiques liés à l'acquisition et à l'utilisation du privilège ou quasi-privilège. Mais que l'importation soit légale (comme dans le cas de licences délivrées à certains privilégiés dans le cadre d'un système de quotas), ou qu'elle provienne d'une contrebande et soit donc illégale, cela n'affecte pas la structure des prix.

Chapitre XXIV — Harmonie et conflit d'intérêts

1. L'origine première des profits et des pertes sur le marché

Les modifications de données, dont l'apparition réitérée empêche le système économique d'aboutir à une économie fonctionnant au rythme uniforme, et qui produisent toujours de nouveau des profits et des pertes d'entrepreneur, sont favorables à certains membres de la société et défavorables à d'autres. C'est pourquoi l'on a conclu que *le gain de l'un est le dommage de quelqu'un d'autre ; et personne ne fait de profit que par ce que d'autres perdent*. C'est là un dogme que déjà des auteurs anciens avaient avancé. Parmi les écrivains des Temps modernes, Montaigne fut le premier à le formuler de nouveau ; nous pouvons sans exagération l'appeler le *dogme de Montaigne*. Ce fut l'essence même des doctrines du mercantilisme, ancien et nouveau. C'est l'idée qui est au fond de toutes les doctrines modernes d'après lesquelles, dans le cadre de l'économie de marché, il y a un conflit insurmontable entre les intérêts de diverses classes sociales, au sein d'une même nation ; et qui plus est, entre les intérêts de chaque nation et ceux de toutes les autres[1].

Or, le dogme de Montaigne est vrai en ce qui concerne les modifications induites par encaisses dans le pouvoir d'achat de la monnaie, quant à leurs effets sur les paiements différés. Mais il est complètement faux en ce qui concerne n'importe quelle sorte de profits ou de pertes d'entrepreneur ; et cela, que profits et pertes se produisent dans une économie stationnaire dans laquelle le montant total des profits est le même que celui des pertes, ou dans une économie en progrès ou en régression dans laquelle ces deux grandeurs diffèrent.

Ce qui engendre le profit d'un individu, dans le cours des affaires d'une société de marché non entravée, ce n'est pas le malheur ou la détresse de son concitoyen, mais le fait que le premier a su alléger ou entièrement écarter ce qui cause la gêne éprouvée par le second. Ce dont souffre un malade, c'est son mal ; ce n'est pas le médecin qui traite la maladie. Le gain du docteur n'est pas causé par l'épidémie, mais par l'aide qu'il apporte à ceux qui sont atteints. L'origine première des profits est toujours une exacte prévision des situations à venir. Ceux qui ont mieux que les autres réussi à pronostiquer les événements, et à ajuster leurs activités à la future situation du marché, recueillent des profits parce qu'ils sont en mesure de satisfaire les besoins les plus urgents du public. Les profits de ceux qui ont produit des biens ou des services que se disputent les acheteurs ne sont pas la source des pertes de ceux qui ont apporté au marché des marchandises pour l'achat desquelles le public n'est pas disposé à payer le montant des frais engagés dans la production. Ces pertes sont causées par le manque de clairvoyance quant à l'état futur du marché et à la demande des consommateurs.

Les événements extérieurs affectant l'offre et la demande peuvent parfois survenir si brusquement, et de façon si inattendue, que les gens disent que personne de raisonnable n'aurait pu les prévoir. Alors les envieux pourraient considérer comme injustifiés les profits de ceux qui ont gagné du fait du changement intervenu. Mais de tels jugements de valeur arbitraires n'altèrent en rien la relation réelle des intérêts. Il vaut assurément mieux pour un malade, d'être guéri en payant de gros honoraires

[1] Voir Montaigne, *Essais*, éd. F. Strowski, liv. I, chap. 22 (Bordeaux, 1906), I, 135-136 ; A. Oncken, *Geschichte der Nationalökonomie* (Leipzig, 1902), pp. 152 et 153 ; E. F. Heckscher, *Mercantilism*, traduit par M. Shapiro (Londres, 1935), II, 26-27.

au médecin, que de ne pas recevoir son aide. Sinon, il n'aurait pas consulté l'homme de l'art.

Il n'y a point, en économie de marché, de conflits d'intérêt entre les vendeurs et les acheteurs. Il y a des désavantages causés par une prévoyance insuffisante. Ce serait un bienfait universel, si chaque homme et tous les membres de la société de marché pouvaient toujours prévoir les situations futures, à temps et avec exactitude, et agir en conséquence. Si tel était le cas, l'on pourrait par rétrospection constater qu'aucune quantité de capital ni de travail n'a été gaspillée pour satisfaire des besoins qui maintenant sont considérés comme moins urgents que d'autres qui restent insatisfaits. Seulement, en fait, l'homme n'est pas omniscient.

L'on a tort de regarder ces problèmes avec une attitude de ressentiment et d'envie. Il n'est pas moins maladroit de limiter ses observations à la position momentanée des divers individus. Ce sont là des problèmes sociaux, qu'il faut peser en regard du fonctionnement de l'ensemble du système de marché. Ce qui procure la meilleure satisfaction possible des demandes de chaque membre de la société, c'est précisément le fait que ceux qui ont le mieux réussi à pronostiquer la situation à venir se trouvent en recueillir du profit. Si les profits étaient amputés afin d'indemniser ceux qu'a lésés le changement intervenu, l'ajustement de l'offre à la demande ne serait pas amélioré, mais compromis. Si l'on en venait à empêcher les médecins de toucher occasionnellement des honoraires élevés, l'on n'augmenterait pas le nombre de ceux qui choisissent la profession médicale, on le diminuerait.

La transaction est toujours avantageuse à la fois pour l'acheteur et pour le vendeur. Même un homme qui vend à perte s'en trouve mieux que s'il ne pouvait pas vendre du tout, ou ne vendre qu'encore moins cher. Il perd à cause de son manque de lucidité ; la vente limite sa perte, même si le prix reçu est bas. Si à la fois le vendeur et l'acheteur n'avaient considéré la transaction comme l'acte le plus avantageux qu'ils pouvaient choisir dans les conditions données, ils ne l'auraient pas conclue.

L'affirmation que l'avantage de l'un est le dommage de l'autre vaut à l'égard du vol, de la guerre et du pillage. Le butin du voleur est le tort subi par la victime qu'il dépouille. Mais la guerre et le commerce sont deux choses différentes. Voltaire s'est trompé lorsque — en 1764 — il écrivit dans l'article « Patrie » de son *Dictionnaire philosophique* : « Être un bon patriote, c'est souhaiter que sa propre communauté s'enrichisse par le commerce et acquière de la puissance par les armes ; il est évident qu'un pays ne peut profiter qu'aux dépens d'un autre, et qu'il ne peut vaincre qu'en infligeant des pertes à d'autres peuples. » Voltaire, comme beaucoup d'auteurs avant lui et après lui, estimait superflu de se familiariser avec la pensée économique. S'il avait lu les Essais de son contemporain David Hume, il y aurait appris combien il est faux d'identifier la guerre et le commerce extérieur. Voltaire, le grand démolisseur de superstitions invétérées et de fables populaires, a ainsi été victime de la fable la plus désastreuse.

Lorsque le boulanger fournit au dentiste son pain, et que le dentiste guérit le mal de dents du boulanger, ni le boulanger ni le dentiste ne subit de dommage. Il est faux de considérer un échange de services et le cambriolage de la boulangerie par des bandits armés comme deux aspects d'une même chose. Le commerce extérieur ne diffère du commerce intérieur que dans la mesure où les biens et services sont échangés au travers des frontières séparant deux nations souveraines. Il est monstrueux que le prince Louis-Napoléon Bonaparte, le futur Napoléon III, ait écrit plusieurs décennies après Hume, Adam Smith et Ricardo : « La quantité de marchandises qu'un pays exporte est toujours en proportion avec le nombre d'obus qu'il peut tirer sur ses

ennemis chaque fois que son honneur et sa dignité l'exigent »[1]. Tous les enseignements de la science économique concernant les effets de la division internationale du travail et du commerce international ont jusqu'à présent échoué à détruire la popularité du mensonge mercantiliste « que le but du commerce extérieur est d'appauvrir les étrangers »[2]. C'est la tâche de la recherche historique que de déceler les sources de la popularité de ces imaginations erronées, et d'autres semblables. Pour la science économique, c'est une question réglée depuis longtemps.

2. La limitation de la progéniture

La rareté naturelle des moyens de subsistance contraint chaque être à regarder tous les autres vivants comme de mortels ennemis dans la lutte pour la vie, et provoque l'impitoyable compétition biologique. Mais pour l'homme, ces insurmontables conflits d'intérêts disparaissent dans la mesure où la division du travail remplace l'économie autarcique des individus, des familles, tribus et nations. Au sein du système de la société il n'y a pas de conflit d'intérêts tant que le chiffre optimum de population n'a pas été atteint. Aussi longtemps que l'emploi de bras supplémentaires entraîne une augmentation plus que proportionnelle du rendement, l'harmonie des intérêts remplace leur conflit. Les gens cessent d'être des rivaux dans la bataille pour se procurer des portions d'une quantité strictement limitée de biens. Ils se transforment en collaborateurs dans la poursuite d'objectifs communs. Un accroissement de la population n'amoindrit pas la part de chaque individu, il l'augmente au contraire.

Si les hommes ne recherchaient que la nourriture et la satisfaction sexuelle, la population tendrait à augmenter au-delà de la dimension optimale tracée par les vivres disponibles. Mais les hommes désirent davantage que simplement vivre et s'accoupler ; ils veulent vivre une existence humaine. Une amélioration des conditions de milieu amène d'habitude, il est vrai, un relèvement du chiffre de la population ; mais ce relèvement est moins rapide que celui des moyens élémentaires de subsistance. S'il n'en était ainsi, les hommes n'auraient jamais pu établir leurs liens sociaux ni développer la civilisation. Comme pour les rats, les souris, et les microbes, chaque accroissement des vivres disponibles aurait fait monter la courbe démographique jusqu'à la limite de subsistance ; il ne serait rien resté qui permette de poursuivre d'autres objectifs. L'erreur fondamentale impliquée dans la loi d'airain des salaires fut précisément le fait qu'elle considérait les hommes — ou au moins les salariés — comme des êtres uniquement poussés par des instincts animaux. Ses adeptes ne tenaient pas compte de ce que l'homme diffère des bêtes en ce qu'il tend en outre à des fins spécifiquement humaines, que l'on peut qualifier de fins plus hautes, plus nobles.

La loi de Malthus sur la population est l'un des hauts faits de la pensée. Conjointement au principe de la division du travail elle a fourni leurs fondements à la biologie moderne et à la théorie de l'évolution ; l'importance de ces deux théorèmes fondamentaux pour les sciences de l'agir humain ne le cède qu'à celle de la régularité et de l'enchaînement mutuel des phénomènes économiques et de leur irrésistible détermination par les données du marché. Les objections opposées à la loi de Malthus comme celles opposées à la loi des rendements, sont vaines et éculées. Ces lois sont

[1] Voir Louis-Napoléon Bonaparte, *Extinction du paupérisme*, éd. populaire, Paris, 1848, p. 6.

[2] C'est en ces termes que H. G. Wells (*The World of William Clissold*, liv. IV, section 10) caractérise l'opinion d'un représentant typique des pairs du Royaume-Uni.

l'une et l'autre indiscutables. Mais le rôle qu'il convient de leur assigner dans le corps des sciences de l'agir humain est autre que celui que Malthus leur attribuait.

Les êtres non humains sont entièrement soumis à l'empire de la loi biologique décrite par Malthus[1]. À leur égard, l'affirmation que leurs nombres tendent à excéder celui des moyens de subsistance et que les spécimens en surnombre sont éliminés par inanition est valide sans aucune exception. Quant aux animaux autres que l'homme, la notion de minimum de subsistance a un sens univoque, absolument défini. Mais le cas de l'homme est différent. L'homme intègre la satisfaction des impulsions purement zoologiques, communes à tous les animaux, dans une échelle de valeurs au sein de laquelle une place est aussi assignée aux fins spécifiquement humaines. L'homme, dans ses actions, rationalise également la satisfaction de ses appétits sexuels. Leur satisfaction est conditionnée par une mise en balance du pour et du contre. L'homme ne cède pas aveuglément à une stimulation sexuelle comme un taureau ; il s'abstient d'accouplement s'il juge les désavantages prévisibles — les coûts — trop considérables. En ce sens nous pouvons appliquer, sans aucune connotation de valeur ou éthique, le terme employé par Malthus : *moral restraint*, frein moral[2].

Rationaliser les relations sexuelles implique déjà la rationalisation de la prolifération. Plus tard d'autres méthodes pour rationaliser l'augmentation de la progéniture furent adoptées, indépendamment de l'abstention de copulation. Les gens eurent recours aux pratiques extrêmes et répugnantes d'exposer ou de tuer les nouveau-nés, ou de provoquer l'avortement. Finalement, ils apprirent à accomplir l'acte sexuel de telle façon qu'il n'en résulte pas de fécondation. Dans les dernières cent années, les techniques de contraception ont été perfectionnées et la fréquence de leur emploi s'est accrue considérablement. Mais les procédés avaient été connus et employés depuis fort longtemps.

L'aisance que le capitalisme moderne confère aux multitudes humaines dans les pays capitalistes, et le progrès de l'hygiène, des méthodes thérapeutiques et prophylactiques, progrès amenés par le capitalisme, ont considérablement réduit la mortalité, spécialement infantile, et prolongé la durée moyenne de la vie. Aujourd'hui, dans ces pays, la restriction de la progéniture ne peut stabiliser la population que si elle est plus rigoureusement pratiquée que dans les périodes précédentes. Le passage au capitalisme, c'est-à-dire la suppression des obstacles qui dans les temps anciens avaient entravé le fonctionnement de l'initiative privée et de l'entreprise, a par conséquent influencé profondément les coutumes sexuelles. Ce n'est pas la pratique du contrôle des naissances qui est nouvelle, mais simplement qu'elle est beaucoup plus répandue. Particulièrement nouveau est le fait que la pratique n'est plus désormais limitée aux couches les plus élevées de 1a population, mais qu'elle est commune à toutes. Car c'est l'un des plus importants effets du capitalisme que de dé-prolétariser toutes les catégories de la société. Il relève le niveau de vie des multitudes de travailleurs manuels à un tel point qu'ils se transforment en « bourgeois » et se mettent à penser et agir comme les anciens bourgeois aisés. Soucieux de conserver leur niveau

[1] La loi de Malthus est, bien entendu, d'ordre biologique et non pas praxéologique. Néanmoins, sa connaissance est indispensable pour la praxéologie, afin de concevoir par contraste le caractère essentiel de l'agir humain. Comme les sciences naturelles n'étaient pas parvenues à la découvrir, ce fut aux économistes qu'il revint de combler la lacune. L'histoire de la loi de population réfute également le mythe populaire à propos du retard des sciences de l'agir humain et de leur prétendu besoin de faire des emprunts aux sciences de la nature.

[2] Malthus aussi employait ce terme sans lui attacher de jugement de valeur éthique. Voir Bonar, *Malthus and his Work*, Londres, 1885, p. 53. L'on pourrait aussi bien substituer le terme d'abstention praxéologique à celui d'abstention morale.

de vie et de l'assurer à leurs enfants, ils recourent au contrôle des naissances. Avec la diffusion et le progrès du capitalisme, le contrôle des naissances devient une pratique universelle. Le passage au capitalisme est ainsi accompagné de deux phénomènes : la baisse des taux de fertilité et la baisse des taux de mortalité. La durée de la vie est allongée.

Aux jours de Malthus, il n'était pas encore possible d'observer ces caractéristiques démographiques du capitalisme. Aujourd'hui, il n'est plus question de les mettre en doute. Mais, aveuglés par des partis pris romantiques, beaucoup décrivent ce phénomène comme marquant le déclin et 1a dégénérescence des seuls peuples à peau blanche de la civilisation occidentale, vieillis et décrépits. Ces romantiques sont sérieusement alarmés par le fait que les Asiatiques ne pratiquent pas le contrôle des naissances au même degré que l'Europe occidentale, l'Amérique du Nord et l'Australie. Comme les méthodes modernes pour combattre et prévenir les maladies ont amené une baisse marquée des taux de mortalité chez ces peuples orientaux également, leur population augmente plus rapidement que celle des nations occidentales. Les indigènes de l'Inde, de la Malaisie, de la Chine et du Japon, qui par eux-mêmes n'ont pas contribué aux succès technologiques et thérapeutiques de l'Occident, mais qui les ont reçus comme un cadeau inattendu, ne vont-ils pas finalement par la simple supériorité de leur nombre submerger et évincer les peuples venus d'Europe ?

Ces craintes sont sans fondement. L'expérience historique montre que tous les peuples caucasiens ont réagi à la baisse des taux de mortalité entraînée par le capitalisme, en accusant une baisse de leurs taux de natalité. Assurément, de cette expérience historique l'on ne peut tirer de loi générale. Mais la réflexion praxéologique démontre qu'il existe entre ces deux phénomènes un enchaînement nécessaire. Une amélioration des conditions extérieures de bien-être rend possible un accroissement des chiffres de population. Toutefois, si la quantité supplémentaire de moyens de subsistance est complètement absorbée par le supplément de bouches à nourrir, il ne reste rien pour accroître ensuite à nouveau le niveau de vie. La marche de la civilisation est arrêtée, l'humanité atteint une phase de stagnation.

Le cas est encore plus clair si nous supposons qu'une invention prophylactique soit faite par un coup de chance, et que son application ne comporte ni un investissement considérable de capital ni des frais courants importants. Évidemment, la recherche médicale moderne et plus encore son utilisation absorbent des apports énormes en capitaux et en travail. Ce sont des fruits du capitalisme ; ils n'existeraient pas dans un milieu non capitaliste. Mais il y eut, en des temps plus anciens, des exemples d'un autre caractère. La pratique de l'inoculation de la variole ne prit pas naissance dans de coûteuses recherches en laboratoire et, dans sa forme rudimentaire du début, elle pouvait être appliquée avec des frais négligeables. Maintenant, quel eût été le résultat de la vaccination si cette pratique s'était généralisée dans un pays précapitaliste où l'on ne pratiquait pas le contrôle des naissances ? La population aurait augmenté sans que les moyens de subsistance s'accroissent, le niveau de vie moyen en aurait été réduit. Ce n'eût pas été un bienfait, mais le contraire.

La situation en Asie et en Afrique est, en gros, la même. Ces peuples attardés reçoivent les moyens de combattre et prévenir les maladies, tout préparés par l'Occident. Il est vrai que dans certains de ces pays le capital étranger importé et l'adoption des méthodes technologiques étrangères par les capitaux indigènes relativement rares tendent en même temps à relever le rendement par tête du travail, et que cela se traduit par une tendance à l'amélioration du niveau de vie moyen. Toutefois, cela ne fait pas suffisamment contrepoids à la tendance inverse, résultant de la baisse des taux de

mortalité non accompagnée par une baisse adéquate du taux de fertilité. Le contact avec l'Occident n'a pas encore profité à ces peuples parce qu'il n'a pas encore affecté leur mentalité ; il ne les a pas affranchis de superstitions invétérées, de préjugés et d'incompréhensions tenaces ; il a simplement transformé leur savoir technologique et thérapeutique.

Les réformateurs des peuples orientaux désirent assurer à leurs concitoyens le bien-être matériel dont jouissent les nations occidentales. Égarés par les idées marxistes, nationalistes et militaristes, ils pensent que tout ce qu'il faut pour atteindre ce but, c'est introduire la technologie européenne et américaine. Ni les Bolcheviks et nationalistes des pays slaves, ni leurs sympathisants aux Indes, en Chine et au Japon n'ont compris que ce dont leurs peuples ont le plus grand besoin, ce n'est pas de la technique occidentale, mais de l'ordre social qui, concurremment avec d'autres réussites, a engendré ce savoir technologique. Ils manquent avant tout de la liberté économique et de l'initiative privée, d'entrepreneurs et de structures capitalistes. Mais ils ne recherchent que des ingénieurs et des machines. Ce qui sépare l'Est et l'Ouest, c'est le système économique et social. L'Est est étranger à l'esprit occidental qui a créé le capitalisme. Il est inutile d'importer l'attirail du capitalisme sans admettre le capitalisme lui-même. Aucune des réussites du capitalisme n'aurait eu lieu dans un milieu non capitaliste, ni ne peut être conservée dans un monde sans économie de marché.

Si les Asiatiques et les Africains entrent réellement dans l'orbite de la civilisation occidentale, il leur faudra adopter le capitalisme sans réserves. Alors, leurs multitudes sortiront de leur actuel dénuement prolétarien, et ils pratiqueront le contrôle des naissances comme tous les pays capitalistes. L'amélioration du niveau de vie général ne sera plus entravé par une croissance démographique excessive. Mais si dans l'avenir les peuples orientaux se bornent à recevoir mécaniquement les avantages matériels de l'Ouest sans embrasser sa philosophie de base et ses conceptions sociales cohérentes, ils resteront indéfiniment dans leur présente situation d'infériorité et de misère. Leurs populations pourront augmenter considérablement, mais ne sortiront pas de leur existence misérable. Ces pitoyables masses d'indigents ne seront certainement pas une menace sérieuse pour l'indépendance des nations occidentales. Aussi longtemps qu'il y aura besoin d'armes, les entrepreneurs du marché occidental ne cesseront de produire des armements plus efficaces, assurant à leurs concitoyens une supériorité d'équipement sur les Orientaux non capitalistes confinés dans la simple imitation. Les événements des deux Guerres Mondiales ont de nouveau prouvé que les pays capitalistes sont inégalables aussi pour la production d'armements. Aucune agression extérieure ne peut détruire la civilisation capitaliste, si elle ne se détruit elle-même. Là où l'entreprise capitaliste, avec ses animateurs expérimentés, est laissée libre de fonctionner, les forces combattantes seront toujours si bien équipées que les plus énormes armées de pays arriérés ne pourront les égaler. L'on a même grandement exagéré le danger de laisser se répandre universellement les formules de production des armes « secrètes ». Si la guerre éclatait à nouveau, l'esprit inventif du monde capitaliste aura toujours une avance initiale sur les peuples qui ne savent que copier et imiter gauchement.

Les peuples qui ont élaboré le système de l'économie de marché et qui s'y tiennent sérieusement sont à tous égards supérieurs à tous les autres. Le fait qu'ils désirent intensément préserver la paix n'est pas une marque de faiblesse et d'incapacité à mener une guerre. Ils tiennent à la paix parce qu'ils savent que les conflits armés sont pernicieux et entraînent une désintégration de la division sociale du travail. Mais si la guerre devient inévitable, ils montrent leur efficacité supérieure aussi dans les

questions militaires. Ils sont capables de repousser l'agression des barbares, quelles qu'en soient les masses.

L'adaptation consciente du taux de natalité à la masse disponible des potentialités matérielles de bien-être est une condition indispensable à la vie et à l'action, à la civilisation, et à toute amélioration en fait de santé et de confort. Savoir si la seule méthode bienfaisante de contrôle des naissances consiste dans l'abstention de coït est une question à décider du point de vue de l'hygiène corporelle et mentale. Il est absurde de brouiller le problème en se référant à des préceptes éthiques élaborés dans des époques qui étaient confrontées à une situation toute différente. Toutefois, la praxéologie ne s'intéresse pas aux aspects théologiques du problème. Elle doit seulement établir le fait que là où il n'y a pas de limite à la prolifération, il ne peut être question de civilisation et d'amélioration du niveau de vie.

Une communauté socialiste serait dans la nécessité de régler le taux de fertilité par un contrôle autoritaire. Elle devrait réglementer la vie sexuelle de ses sujets irresponsables, non moins que tous les autres domaines de leur conduite. Dans l'économie de marché, tout individu est spontanément amené à ne pas engendrer des enfants qu'il ne pourrait élever sans abaisser considérablement le mode de vie de sa famille. Ainsi la croissance de la population se trouve maintenue à un taux qui ne dépasse pas ce qui est compatible avec la masse de capital disponible et avec l'état des connaissances technologiques. Les intérêts de chaque individu coïncident avec ceux de tous les autres.

Ceux qui combattent le contrôle des naissances tendent à éliminer un procédé indispensable au maintien de la coopération pacifique et de la division sociale du travail. Là où le niveau moyen de vie est compromis par un accroissement exagéré de la population, des conflits insolubles surgissent. Chaque individu est de nouveau un rival de tous les autres dans une lutte pour survivre. L'anéantissement des rivaux est le seul moyen d'augmenter son propre niveau de bien-être. Les philosophes et théologiens qui soutiennent que le contrôle des naissances est contraire aux lois de Dieu et de la Nature refusent de voir les choses comme elles sont en réalité. La Nature est avare des moyens matériels requis pour l'amélioration de l'existence et du bien-être de l'homme. Les conditions naturelles étant ce qu'elles sont, l'homme n'a le choix qu'entre la guerre sans merci de chacun contre tous, ou la coopération sociale. Mais la coopération sociale est impossible si les gens lâchent les rênes à l'impulsion naturelle à la prolifération. En restreignant sa procréation, l'homme s'ajuste aux conditions naturelles de son existence. La rationalisation des appétits sexuels est une condition indispensable de la civilisation et des liens sociaux. Son abandon ne pourrait à la longue que réduire, et non pas augmenter, le nombre de ceux qui pourraient survivre, et rendrait pour tout le monde la vie aussi pauvre et misérable qu'elle le fut pendant des millénaires nombreux, pour nos ancêtres.

3. L'harmonie des intérêts « bien compris »

De temps immémorial les hommes ont bavardé à propos du climat de bonheur dont jouissaient leurs ancêtres dans un primitif « état de nature ». Des vieux mythes, fables et poèmes, l'image de ce bonheur initial a passé dans bien des philosophies populaires des XVII^e^ et XVIII^e^ siècles. Dans leur langage, le terme *naturel* dénotait ce qui était bon et bienfaisant pour les affaires humaines, tandis que le terme *civilisation* avait une connotation d'opprobre. Le chute de l'homme était comprise comme la déviation par laquelle il s'était écarté des conditions primitives des âges où il y avait peu de différence entre l'homme et les autres animaux. Dans ces temps, à ce que

disaient ces apologistes romantiques du passé, il n'y avait pas de conflit entre les hommes. La paix n'était troublée par personne dans ce jardin d'Eden.

Mais la nature n'engendre certainement pas la paix et le bon vouloir. La marque caractéristique de l'« état de nature », c'est le conflit sans compromis possible. Chaque spécimen est le rival de tous les autres. Les moyens de subsistance sont rares et ne peuvent permettre à tous de survivre. Les conflits ne peuvent jamais disparaître. Si une bande d'hommes, unis par l'intention de vaincre des bandes rivales, parvient à supprimer ses ennemis, de nouveaux antagonismes surgissent entre les vainqueurs pour le partage du butin. La source des conflits est toujours le fait que la part de l'un réduit la part de tous les autres.

Ce qui rend possibles des relations amicales entre des êtres humains, c'est la productivité supérieure de la division du travail. C'est là ce qui dissipe le conflit naturel des intérêts. Car là où il y a division du travail, la question ne se pose plus de distribuer quelque chose qui ne peut être rendu plus abondant. Grâce à la productivité plus grande du travail effectué dans la division des tâches, les biens existants se multiplient. Un intérêt commun prépondérant — le maintien et l'intensification future de la coopération sociale — devient souverain et efface toutes les collisions essentielles. La compétition catallactique remplace la concurrence biologique. Elle réalise l'harmonie des intérêts de tous les membres de la société. La raison même pour laquelle se produit la concurrence biologique — le fait que tous, en gros, s'efforcent d'obtenir la même chose — est transformée en un facteur favorable à l'harmonie des intérêts. Parce que beaucoup de gens, et même tous, désirent du pain, des vêtements, des chaussures, et des autos, la production en masse de ces biens devient réalisable, et réduit les coûts de production à un tel point, qu'ils deviennent accessibles à peu de frais. Le fait que mon semblable désire acquérir des souliers, comme je le désire moi-même, ne rend pas pour moi l'achat de souliers plus difficile, mais plus facile. Ce qui fait que le prix des chaussures reste important, c'est le fait que la nature ne fournit pas une quantité plus large de cuir et d'autres matériaux nécessaires, de sorte qu'il faut se soumettre au désagrément du travail afin de transformer ces matières premières en chaussures. La compétition catallactique de ceux qui, comme moi, veulent avoir de quoi se chausser, rend la chaussure moins chère et non pas plus chère.

Tel est le sens du théorème de l'harmonie des intérêts bien compris de tous les membres d'une société de marché[1]. Quand les économistes classiques ont fait cette affirmation, ils essayaient de souligner deux points : d'abord, que tout le monde est intéressé au maintien de la division sociale du travail, système qui multiplie la productivité des efforts humains. Secondement, que dans la société de marché, la demande des consommateurs dirige en dernier ressort toutes les activités productrices. Le fait qu'il n'est pas possible de satisfaire tous les besoins des hommes n'est pas dû à des institutions sociales mal conçues, ni à des déficiences du système de l'économie de marché. C'est une condition naturelle de la vie humaine. La croyance que la nature offre à l'homme d'inépuisables richesses et que la misère est le résultat d'un échec dans l'organisation de la société, est entièrement erronée. Cet « état de nature » que les réformateurs et les utopistes dépeignirent comme paradisiaque, était en fait un état d'extrême dénuement et détresse. « La pauvreté, dit Bentham, n'est pas l'œuvre des lois, c'est la condition primitive du genre humain »[2]. Même ceux qui sont à l'assise la plus basse de la pyramide sociale sont en bien meilleure situation qu'ils n'eussent été

[1] Au lieu d'intérêts « bien compris », nous pourrions aussi bien dire intérêts « à long terme ».
[2] Voir Bentham, *Principles of the Civil Code*, dans Works, I, 309.

en l'absence de coopération sociale. Eux aussi sont avantagés par le fonctionnement de l'économie de marché, et participent aux bienfaits de la société civilisée.

Les réformateurs du XIX[e] siècle n'abandonnèrent pas la fable attachante du paradis terrestre originel. Frederick Engels l'incorpora dans le récit par Marx de l'évolution sociale du genre humain. Toutefois, ils ne posèrent plus la béatitude de l'*âge d'or* comme modèle d'une reconstruction sociale et économique. Ils opposèrent la prétendue dépravation du capitalisme au bonheur idéal dont l'homme jouira dans le Paradis socialiste de l'avenir. Le mode de production socialiste abolira les chaînes au moyen desquelles le capitalisme empêche le développement des forces productives, et accroîtra la productivité du travail et la richesse au-delà de toute mesure. Le maintien de l'entreprise libre et de la propriété privée des moyens de production ne profite, exclusivement, qu'à la petite minorité des exploiteurs parasites, et lèse l'immense majorité des travailleurs. C'est pour cela que dans le cadre de la société de marché, existe un conflit irréductible entre les intérêts du « capital » et ceux du « travail ». Cette lutte de classes ne peut disparaître que lorsqu'un équitable système d'organisation sociale — socialisme ou interventionnisme — sera substitué au mode de production manifestement inique du capitalisme.

Telle est la philosophie sociale presque universellement admise à notre époque. Elle n'a pas été créée par Marx, bien qu'elle doive sa popularité surtout aux écrits de Marx et des marxistes. Elle est aujourd'hui ratifiée non seulement par les marxistes, mais non moins par la plupart de ces partis qui se déclarent bruyamment anti-marxistes et rendent à l'économie de marché un hommage hypocrite. C'est la philosophie sociale officielle du catholicisme romain aussi bien que du catholicisme anglican, elle est prônée par maint champion éminent des diverses dénominations protestantes et par l'église orientale orthodoxe. Elle est partie intégrante du fascisme italien et du nazisme allemand, et de toutes les doctrines diverses de l'interventionnisme. C'était déjà l'idéologie de la *Sozialpolitik* des Hohenzollern en Allemagne, et des royalistes français partisans de la restauration de la Maison de Bourbon-Orléans, et du *New Deal* du président Roosevelt, et des nationalistes d'Asie et d'Amérique latine. Les antagonismes entre ces partis et factions ont trait à des questions circonstancielles — telles que dogmes religieux, institutions constitutionnelles, politique internationale — et, avant tout, aux caractères particuliers du système social qui doit remplacer le capitalisme. Mais tous sont d'accord sur la thèse fondamentale, celle pour qui l'existence même du système capitaliste lèse les intérêts vitaux de l'immense majorité des travailleurs, artisans et petits agriculteurs ; et tous réclament, au nom de la justice sociale, l'abolition du capitalisme[1].

[1] La doctrine officielle de l'Église romaine est décrite dans l'encyclique *Quadragesimo Anno* du pape Pie XI (1931). La doctrine anglicane est présentée par feu William Temple, archevêque de Canterbury, dans le livre *Christianity and the Social Order* (Penguin Special, 1942). Représentatif des idées des protestants de l'Europe continentale est le livre d'Emil Brunner, *Justice and the Social Order*, traduit par M. Hottinger (New York, 1945). C'est un document hautement significatif que la section consacrée à « L'Église et le désordre de la société », dans le projet de rapport que le Conseil mondial des Églises, en septembre 1948, recommanda pour action appropriée aux quelque cent cinquante sectes protestantes dont les délégués sont membres du Conseil. Pour les idées de Nicolas Berdiaev, le plus éminent apologiste de l'orthodoxie russe, voir son livre *The Origin of Russian Communism* (Londres, 1937), en particulier pp. 217-218 et 225. L'on affirme fréquemment qu'une différence essentielle entre les marxistes et les autres partis socialistes ou interventionnistes se trouve dans le fait que les marxistes sont partisans de la lutte des classes, tandis que les autres courants considèrent la lutte des classes comme une déplorable conséquence du conflit insurmontable entre les intérêts de classes inhérent au capitalisme, et désirent le résoudre par la réalisation des réformes qu'ils préconisent. Toutefois, les marxistes ne vantent pas et ne fomentent pas la lutte des classes pour elle-

Tous les écrivains et politiciens interventionnistes fondent leur analyse et leurs critiques de l'économie de marché sur deux erreurs fondamentales. En premier lieu, ils méconnaissent le caractère spéculatif intrinsèque de tout effort pour parer à des besoins futurs, autrement dit à toute action des hommes. Ils supposent candidement qu'il ne peut y avoir aucun doute quant aux mesures qu'il faut appliquer pour fournir aux consommateurs, de la meilleure manière, ce dont ils ont besoin. Dans une société socialiste, l'autocratique directeur de la production (ou le Bureau central de Direction de la production) n'a que faire d'imaginer l'avenir possible. Il aura « simplement » à mettre en œuvre les mesures qui sont utiles à ses sujets. Les partisans d'une économie planifiée n'ont jamais eu idée que la tâche de pourvoir à des besoins futurs porte sur des besoins qui peuvent différer des besoins actuels, et qu'il s'agit d'employer les divers moyens dont on dispose de la façon la plus efficace en fonction de la satisfaction optimale de ces besoins futurs sur lesquels on ne sait rien de certain. Il ne leur est pas venu à l'esprit que le problème est d'affecter des facteurs de production dont chacun n'existe qu'en quantité limitée, à des branches de production diverses et de telle façon que nul besoin considéré par les gens comme plus urgent ne reste insatisfait parce que les moyens de le satisfaire ont été employés — c'est-à-dire gaspillés — pour la satisfaction des besoins qu'ils considèrent comme moins urgents. Ce problème économique ne doit pas être confondu avec un problème de technologie. Le savoir technologique peut nous dire seulement ce qui peut être réalisé dans l'état actuel de notre savoir scientifique. Il ne répond pas au problème complexe portant à la fois sur la nature et la quantité de ce qu'il faudra produire, et sur le choix à opérer entre une multitude de procédés techniquement disponibles. Égarés par leur méconnaissance de cette question essentielle, les partisans d'une société planifiée s'imaginent que les oukases de la direction économique ne seront jamais erronés. Dans l'économie de marché, les entrepreneurs et capitalistes ne peuvent éviter de commettre des erreurs graves, parce qu'ils ne savent ni ce que souhaitent les consommateurs ni ce que leurs concurrents sont en train de faire. Le directeur central d'un État socialiste sera infaillible parce que lui seul aura le pouvoir de fixer ce qu'il faudra produire, et comment le produire ; et parce que personne ne pourra agir à l'encontre de ses plans[1].

La deuxième erreur de base impliquée dans la critique socialiste de l'économie de marché dérive de la théorie inadéquate que les socialistes suivent en matière de salaires. Ils n'ont pas compris que les salaires sont des prix payés pour ce que le salarié apporte, c'est-à-dire pour sa participation sous forme de travail, à la production du bien considéré ; ou comme l'on dit, 1a valeur que ses services ajoutent à la valeur des matériaux. Peu importe qu'il s'agisse de salaire au temps passé ou de salaire aux pièces, l'employeur n'achète jamais que l'activité efficace et les services du travailleur ; il n'achète pas son temps. Par conséquent, il n'est pas vrai que dans l'économie de marché fonctionnant sans entraves le travailleur n'ait pas d'intérêt personnel dans l'exécution de ses tâches. Les socialistes se trompent lourdement en prétendant que les gens payés à l'heure, à la journée, à la semaine, au mois ou à l'année ne sont pas poussés par leur propre intérêt égoïste lorsqu'ils travaillent consciencieusement. Ce n'est pas un haut idéal ou le sens du devoir qui détournent le

même ; à leurs yeux, la lutte des classes est un bien uniquement parce que c'est le moyen grâce auquel les « forces productives » — ces forces mystérieuses qui gouvernent l'évolution du genre humain — doivent inéluctablement amener la « société sans classes », où il n'y aura ni classes ni conflits de classes.

[1] La réfutation complète de cette illusion résulte de la preuve de l'impossibilité du calcul économique dans le socialisme. Voir ci-dessous la cinquième partie de ce livre.

travailleur payé au temps passé de bâcler l'ouvrage et de traîner dans l'atelier ; ce sont des raisons fort substantielles. Celui qui travaille plus et mieux est payé plus cher, et celui qui veut gagner plus doit augmenter la quantité et améliorer la qualité de ce qu'il produit. Les coriaces employeurs ne sont pas assez naïfs pour être dupes des employés négligents ; ils n'ont pas le laisser-aller de tels gouvernements qui entretiennent des légions de bureaucrates oisifs. Et pas davantage les salariés ne sont assez sots pour ne pas savoir que la paresse et l'inefficacité sont lourdement pénalisées sur le marché du travail[1].

Sur les fondements branlants de leur fausse idée de la nature catallactique tique du salaire, les auteurs socialistes ont édifié des fables fantaisistes à propos de l'accroissement de productivité du travail que l'on doit attendre de la réalisation de leurs plans. En système capitaliste, disent-ils, le zèle du travailleur est sérieusement amoindri parce qu'il se rend compte que lui-même ne recueille pas les fruits de son labeur, et que son effort et sa peine enrichissent l'employeur seul, cet exploiteur oisif et parasite. Mais en système socialiste, chaque travailleur saura qu'il travaille au profit de la société, dont lui-même fait partie. Savoir cela sera pour lui la plus puissante incitation à faire de son mieux. Une énorme augmentation dans la productivité du travail, et donc dans la richesse, en découlera.

En réalité, l'identification des intérêts de chaque travailleur avec ceux de la communauté socialiste est une fiction purement légaliste et formelle, qui n'a absolument rien à voir avec la situation réelle. Alors que les sacrifices que fait un travailleur, en faisant des efforts plus intenses, ne chargent que lui-même, seule une fraction infinitésimale du produit de son effort supplémentaire lui profite et améliore son propre bien-être. Alors que l'ouvrier individuel est le bénéficiaire direct et unique de l'agrément qu'il peut trouver à céder aux tentations de paresse et de négligence, la diminution qui en résulte dans le dividende social n'ampute que de façon infinitésimale sa propre part. Dans un tel mode socialiste de production, tous les stimulants que l'égoïsme fournit en régime capitaliste sont supprimés, et une prime est accordée à la paresse et à la négligence. Alors que dans une société capitaliste l'égoïsme pousse chacun à un maximum de diligence, dans une société socialiste il joue dans le sens de l'inertie et du laisser-aller. Les socialistes peuvent continuer à bavarder du miraculeux changement dans la nature humaine que produirait l'avènement du socialisme, et sur la substitution d'un noble altruisme à un méprisable égocentrisme. Mais ils ne doivent plus se complaire dans des fables sur les merveilleux effets que l'égoïsme de chaque individu amènera en régime socialiste[2].

Personne de judicieux ne peut manquer de conclure de ces considérations évidentes, que dans l'économie de marché la productivité du travail est incomparablement supérieure à ce qu'elle serait sous le socialisme. Néanmoins, il ne suffit pas d'en avoir conscience pour que soit tranché, d'un point de vue praxéologique, c'est-à-dire scientifique, le débat entre les partisans du capitalisme et ceux du socialisme.

Un avocat de bonne foi du socialisme, dénué de fanatisme, de parti pris et de mauvaises intentions, peut encore soutenir ceci : « Il peut être vrai que P, le revenu net total dégagé dans une économie de marché, soit plus grand que p, le revenu net

[1] Voir ci-dessus, pp. 477 à 478.

[2] La thèse réfutée dans ce passage a reçu sa plus brillante formulation chez John Stuart Mill (*Principles of Political Economy*, éd. populaire, Londres, 1867, pp. 126 et suiv.). Toutefois, Mill eut recours à cette thèse simplement afin de réfuter une objection opposée au socialisme ; à savoir qu'en éliminant l'incitation fournie par l'égoïsme, cela diminuerait la productivité du travail. Il n'était pas aveugle au point de soutenir que la productivité du travail serait multipliée par le socialisme. Pour une analyse et réfutation du raisonnement de Mill, voir L. von Mises, *Socialism*, pp. 173 à 181.

total dégagé dans une société socialiste. Mais si le système socialiste attribue à chacun de ses membres une part égale de p (à savoir p/z = d), tous ceux dont le revenu dans l'économie de marché est plus petit que d sont avantagés par la substitution du socialisme au capitalisme. Il peut se faire que ce groupe d'individus constitue la majorité des gens. Par conséquent, il est au moins évident que la thèse de l'harmonie entre les intérêts bien compris de tous les membres de la société de marché est insoutenable. Il y a une classe d'hommes dont les intérêts sont défavorisés par l'existence même de l'économie de marché, et qui s'en trouveraient mieux s'ils vivaient dans le système socialiste. » Les tenants de l'économie de marché contestent que ce raisonnement soit concluant. Ils croient que p sera si largement inférieur à P que d sera moindre que le revenu des salariés même les moins payés en économie de marché. Il est indubitable que cette objection est fondée. Néanmoins, elle ne repose pas sur des considérations praxéologiques, et est dépourvue de la force démonstrative apodictique, incontestable, inhérente à une démonstration praxéologique. Elle est fondée sur un jugement de pertinence : l'appréciation quantitative de la différence entre les deux grandeurs P et p. Dans le domaine de l'agir humain, une telle connaissance quantitative résulte d'un jugement intuitif historique, à l'égard duquel il n'est pas possible de parvenir à un entier accord entre les hommes. La praxéologie, l'économie et la catallactique ne sont d'aucun secours pour trancher de tels dissentiments sur des questions quantitatives.

Les avocats du socialisme peuvent même aller plus loin et dire : « Admettons que chaque individu soit moins bien pourvu en régime socialiste que même le plus pauvre en régime capitaliste. Malgré tout, nous méprisons l'économie de marché bien qu'elle fournisse à tous plus de biens que le socialisme. Nous repoussons le capitalisme pour des raisons d'éthique : c'est un système injuste et amoral. Nous préférons le socialisme pour des motifs couramment dits non économiques, et nous nous accommodons du fait qu'il amoindrisse le bien-être matériel de tout le monde »[1]. L'on ne peut nier que cette hautaine indifférence à l'égard du bien-être matériel soit un privilège réservé aux intellectuels en leur tour d'ivoire, isolés de la réalité, et à d'ascétiques anachorètes. Ce qui a fait la popularité du socialisme parmi l'immense majorité de ses partisans, ce fut au contraire l'illusion qu'il leur fournirait plus d'agréments de vivre que le capitalisme. Quoi qu'il en soit, il est évident que ce type d'argumentation prosocialiste ne peut être sensible au raisonnement libéral concernant la productivité du travail.

Si l'on ne pouvait opposer aux plans socialistes d'autre objection que de montrer qu'il abaissera le niveau de vie de tous ou au moins de l'immense majorité, il serait impossible pour la praxéologie de prononcer un jugement définitif. Les hommes devraient trancher entre capitalisme et socialisme sur la base de jugements de valeur et de jugements de pertinence. Ils auraient à choisir entre les deux systèmes à la façon dont ils choisissent entre bien d'autres choses. Aucun critère objectif ne pourrait être trouvé qui permette de régler la dispute d'une manière telle qu'aucune contradiction ne soit possible et qu'il faille que tout individu de bon sens la ratifie. La liberté de choix et le libre arbitre de chacun ne se trouveraient pas annulés par une inexorable nécessité. Mais le véritable état de choses est entièrement différent. L'homme n'est pas en situation de choisir entre les deux systèmes. La coopération humaine dans le

[1] Cette façon de raisonner a été principalement utilisée par d'éminents représentants du socialisme chrétien. Les marxistes ont longtemps recommandé le socialisme pour le motif qu'il multiplierait la productivité, et fournirait une richesse sans précédent pour tout le monde. Ce n'est que récemment qu'ils ont changé de tactique. Ils disent que l'ouvrier russe est plus heureux que l'ouvrier américain en dépit du fait que son niveau de vie est très inférieur ; de savoir qu'il vit dans un système social juste compense de beaucoup toutes les rigueurs de sa condition matérielle.

système de la division sociale du travail n'est possible que dans l'économie de marché. Le socialisme n'est pas un système réalisable d'organisation économique de la société, parce qu'il ne dispose d'aucune méthode de calcul économique. C'est la tâche de la cinquième partie de ce livre que de traiter de ce problème.

Établir cette vérité n'équivaut pas à affaiblir la valeur péremptoire et la force convaincante de l'argument antisocialiste tiré de la détérioration de la productivité que doit entraîner l'adoption du socialisme. Le poids de cette objection opposée aux plans socialistes est si irrésistible que nul homme judicieux ne pourrait hésiter à choisir le capitalisme. Mais ce serait encore choisir entre des systèmes alternatifs d'organisation économique, donner la préférence à un système et la refuser à l'autre. Or cette alternative est inexistante. Le socialisme ne peut pas être réalisé parce qu'il est hors du pouvoir humain de l'instaurer comme système social. Le choix est entre le capitalisme et le chaos. Un individu qui choisit entre boire un verre de lait et boire un verre d'une solution de cyanure de potassium ne choisit pas entre deux breuvages ; il choisit entre vivre et mourir. Une société qui choisit entre capitalisme et socialisme ne choisit pas entre deux systèmes ; elle choisit entre la coopération sociale et la désintégration de la société. Le socialisme n'est pas une alternative au capitalisme ; c'est une alternative à n'importe quel système sous lequel les hommes peuvent vivre en hommes. Souligner ce point est la tâche de la science économique comme il est de la tâche de la biologie et de la chimie d'établir que le cyanure de potassium n'est pas une nourriture mais un poison mortel.

La force démonstrative de l'argument de productivité est en fait si irrésistible que les partisans du socialisme ont été forcés d'abandonner leur ancienne tactique et de se tourner vers d'autres méthodes. Ils s'efforcent de détourner l'attention de la question de productivité en faisant ressortir le problème du monopole. Tous les manifestes socialistes contemporains discourent abondamment du pouvoir de monopole. Hommes d'État et professeurs rivalisent d'ardeur à décrire les méfaits du monopole. Notre époque est appelée celle du capitalisme monopoleur. Le principal argument invoqué de nos jours en faveur du socialisme est l'évocation du monopole.

Or il est vrai que l'apparition de prix de monopole (non pas d'un monopole comme tel, sans qu'il y ait des prix de monopole) crée une contradiction entre les intérêts du monopoliste et ceux des consommateurs. Le monopoliste n'emploie pas le bien monopolisé conformément aux désirs des consommateurs. Dans la mesure où il y a prix de monopole, les intérêts du monopoliste passent avant ceux du public, et la démocratie de marché est entamée. Là où il y a prix de monopole, il y a conflit et non pas harmonie des intérêts.

Il est possible de contester ces affirmations en ce qui concerne les prix de monopole perçus dans la vente d'articles sous brevets et droits de reproduction. L'on peut soutenir qu'en l'absence d'une législation sur les brevets et droits d'auteurs ces livres, ces compositions et ces innovations technologiques ne seraient jamais venus à l'existence. Le public paie des prix de monopole pour des choses dont il n'aurait jamais joui en régime de prix concurrentiels. Quoi qu'il en soit, nous pouvons honnêtement négliger cette question. Elle a peu à voir avec la grande controverse contemporaine relative au monopole. Quand les gens parlent des méfaits du monopole, ils tiennent implicitement pour certain que règne au sein de la libre économie de marché une tendance générale et inéluctable à substituer des prix de monopole aux prix de concurrence. C'est là, dit-on, la marque caractéristique du capitalisme « parvenu à maturité », ou capitalisme « tardif ». Quelles qu'aient pu être les situations dans les stades précédents de l'évolution capitaliste, et quoi que l'on puisse penser de la validité

des affirmations des économistes classiques concernant l'harmonie des intérêts bien compris, aujourd'hui il n'est plus question d'une telle harmonie.

Ainsi qu'on l'a déjà montré[1], il n'existe pas de tendance de ce genre vers la monopolisation. Le fait est qu'en de nombreux pays bien des marchandises font l'objet de prix de monopole, et qu'en outre certains articles sont vendus sur le marché mondial à des prix de monopole. En revanche, presque tous ces exemples de prix de monopole sont la conséquence d'immixtions gouvernementales dans l'activité économique. Ces prix n'ont pas été créés par le jeu mutuel de facteurs opérant sur le marché libre. Ce ne sont pas des fruits du capitalisme, mais précisément des efforts déployés pour contrarier les forces qui déterminent le niveau des prix de marché. C'est une distorsion des faits, que de parler de capitalisme monopolistique. Il serait plus exact de parler d'interventionnisme monopoleur ou d'étatisme monopolistique.

Les cas particuliers de prix de monopole qui apparaîtraient aussi sur un marché non paralysé ou falsifié par l'immixtion de gouvernements nationaux ou par l'entente de groupes de gouvernements, sont d'importance mineure. Ils se rapportent à quelques matières premières dont les gisements sont peu nombreux et géographiquement concentrés, ou à des monopoles locaux d'espace limité. Néanmoins, c'est un fait que dans ces cas des prix de monopole peuvent être pratiqués même en l'absence de politiques gouvernementales tendant directement ou indirectement à les rendre possibles. Il est nécessaire de prendre acte du fait que la souveraineté des consommateurs n'est pas parfaite, et qu'il y a des limites à l'efficacité du processus démocratique de marché. Il existe dans certains cas peu fréquents et d'importance limitée, même sur un marché non entravé ni faussé par l'immixtion gouvernementale, un antagonisme entre les intérêts des propriétaires de facteurs de production et ceux du reste des gens. Néanmoins, l'existence de tels antagonismes n'affaiblit nullement la concordance des intérêts de tous, quant au maintien de l'économie de marché. L'économie de marché est le seul système d'organisation économique de la société qui puisse fonctionner et qui ait effectivement été en fonctionnement. Le socialisme est irréalisable à cause de son impuissance à dégager une méthode de calcul économique. L'interventionnisme doit forcément aboutir à un état de choses qui, du propre point de vue de ses partisans, sera moins désirable que la situation engendrée par cette économie de marché sans entraves, qu'ils cherchent à altérer. Au surplus, cet interventionnisme se liquide de lui-même dès qu'il est poussé plus loin qu'une zone restreinte d'application[2]. Cela étant, le seul ordre social qui puisse préserver et intensifier encore la division sociale du travail est l'économie de marché. Tous ceux qui ne souhaitent pas la désintégration de la coopération sociale et le retour à l'état de la barbarie primitive, sont intéressés à la perpétuation de l'économie de marché.

Les enseignements des économistes classiques concernant l'harmonie des intérêts bien compris n'étaient en défaut que dans la mesure où ils méconnaissaient le fait que le processus démocratique du marché n'est point parfait, en raison de quelques situations qui, même dans l'économie de marché non entravée, permettent l'apparition de prix de monopole ; situations d'importance mineure d'ailleurs. Il est bien plus remarquable qu'ils n'aient pas su voir comment et pourquoi nul système socialiste ne peut être considéré comme un système d'organisation économique de la société. Ils ont assis leur théorie de l'harmonie des intérêts sur l'hypothèse erronée qu'il n'y a point d'exception à la règle que les propriétaires des moyens de production sont contraints par le processus du marché à employer leur propriété selon les désirs

[1] Voir ci-dessus, p. 296.
[2] Voir la sixième partie du présent livre.

des consommateurs. Aujourd'hui, cette thèse doit être fondée sur la connaissance de l'impossibilité du calcul économique dans un régime socialiste.

4. Propriété privée

La propriété privée des moyens de production est l'institution fondamentale de l'économie de marché. C'est l'institution dont la présence caractérise l'économie de marché comme telle. Là où elle est absente, il n'est pas question d'économie de marché.

La propriété signifie la pleine disposition des services qui peuvent être tirés d'un bien. Cette notion catallactique des droits de possession et de propriété ne doit pas être confondue avec la définition légale de ces droits telle qu'elle est formulée dans les lois des divers pays. L'idée des législateurs et des tribunaux a été de définir le concept légal de propriété de telle sorte que le propriétaire reçoive la pleine protection de l'appareil gouvernemental de contrainte et répression, et d'empêcher quiconque d'empiéter sur ses droits. Dans la mesure où cet objectif fut atteint, le concept légal de la propriété correspondit au concept catallactique. Toutefois, aujourd'hui il y a tendance à abolir l'institution de la propriété privée en changeant les lois qui définissent le champ d'action ouvert au propriétaire pour l'emploi des biens dont il a la propriété. Tout en gardant le terme de propriété privée, ces réformes visent à substituer la propriété publique à la propriété privée. Cette tendance est la marque caractéristique des plans des diverses écoles de socialisme chrétien et de socialisme nationaliste. Mais peu d'avocats de ces thèses ont eu la lucidité du philosophe nazi Othmar Spann, qui déclara explicitement que la réalisation de ses plans aboutirait à une situation où l'institution de la propriété privée ne serait maintenue que dans un « sens formel, pendant qu'en fait il n'y aura que la propriété publique »[1]. Il est nécessaire de noter ces choses afin d'éviter les illusions et les confusions habituelles. Lorsque la catallactique traite de la propriété privée, il s'agit de la faculté de disposer, et non pas des termes, concepts et définitions, d'ordre juridique. Propriété privée veut dire que le propriétaire détermine l'emploi des facteurs de production, tandis que propriété publique veut dire que c'est le gouvernement qui décide de cet emploi.

La propriété privée est une invention humaine. Elle n'est pas sacrée. Elle est venue à exister aux époques initiales de l'histoire, lorsque des gens, par leur propre pouvoir et de leur propre autorité, se sont approprié exclusivement ce qui antérieurement n'appartenait à personne. À maintes reprises des propriétaires furent dépouillés par expropriation. L'histoire de la propriété privée peut être remontée jusqu'à un point où l'on en trouve la source dans des actes qui n'avaient aucun caractère de légalité. À peu près tout possesseur est le successeur légal, direct ou indirect, de gens qui sont devenus possesseurs, soit par l'appropriation arbitraire de biens sans maître, soit par la spoliation violente de leur prédécesseur.

Mais le fait que le formalisme juridique puisse rattacher chaque titre de possession soit à l'appropriation arbitraire soit à l'expropriation violente, n'a absolument aucune importance quant à ce qui se déroule dans une société de marché. La propriété, dans l'économie de marché, n'est plus liée à l'origine lointaine de la propriété privée. Ces événements d'un lointain passé, perdus dans l'obscurité de l'histoire primitive du genre humain, n'ont plus aucun intérêt de nos jours. Car dans une société de marché non entravée, les consommateurs décident chaque jour à nouveau de qui doit posséder et de combien il possède. Les consommateurs assignent les moyens de

[1] Voir Spann, *Der wahre Staat*, Leipzig, 1921, p. 249.

production à ceux qui s'en servent le mieux pour la meilleure satisfaction des besoins les plus urgents des consommateurs. C'est seulement au point de vue légal et formaliste que les possesseurs peuvent être considérés comme successeurs de ceux qui ont pris jadis possession d'un bien sans maître ou supplanté un propriétaire. Dans les faits, ce sont les mandataires des consommateurs, astreints par le fonctionnement du marché à servir les consommateurs du mieux possible. En régime capitaliste, la propriété privée est le couronnement de l'autodétermination des consommateurs.

La signification de la propriété privée dans la société de marché est radicalement différente de ce qu'elle est dans un système d'autarcie domaniale. Là où chaque foyer est économiquement parlant autosuffisant, les moyens de production appropriés privativement servent exclusivement le propriétaire. Lui seul recueille tous les avantages tirés de leur emploi. Dans la société de marché les propriétaires de capital et de terres ne peuvent jouir de leur bien qu'en l'employant à satisfaire des besoins d'autres gens. Il leur faut servir les consommateurs afin de tirer un avantage de ce qui leur appartient. Le fait même qu'ils possèdent privativement des moyens de production les force à se soumettre aux désirs du public. La possession n'est une source de revenu que pour ceux qui savent comment l'employer de la meilleure façon possible à l'avantage des consommateurs. Elle est une fonction sociale.

5. Les conflits de notre époque

L'opinion populaire voit la source des conflits qui provoquent les guerres civiles et les guerres internationales de notre époque, dans la collision des intérêts « économiques » inhérente à l'économie de marché. La guerre civile est la rébellion des masses « exploitées » contre les classes « exploiteuses ». La guerre étrangère est la révolte des pays « non possédants » contre les pays qui se sont approprié une part injuste des ressources naturelles de la terre, et qui, avec une avidité insatiable, entendent rafler encore davantage de cette richesse destinée au bien de tous. Celui qui, devant de tels faits, parle d'harmonie des intérêts bien compris, est soit un débile mental, soit un infâme apologiste d'un ordre social manifestement injuste. Aucun homme intelligent et honnête ne devrait manquer de savoir qu'il existe actuellement d'insurmontables conflits d'intérêts matériels, qui ne peuvent être réglés que par le recours aux armes.

Il est certainement vrai que notre époque est pleine de conflits qui engendrent la guerre. Seulement, ces conflits ne découlent pas du fonctionnement d'une économie de marché non entravée. Admettons même que l'on puisse les qualifier de conflits économiques parce qu'ils se rapportent à ce domaine de la vie humaine que l'on appelle, dans le langage courant, les activités économiques. Mais c'est se tromper lourdement que de déduire de cette appellation que la source des conflits en question réside dans les situations qui s'établissent dans le cadre d'une société de marché. Ce n'est pas le capitalisme qui les produit, mais précisément les mesures anticapitalistes conçues pour mettre en échec le fonctionnement du capitalisme. Les conflits sont le résultat des diverses immixtions gouvernementales dans l'activité économique, des barrières au commerce et à la circulation des personnes, de la discrimination à l'encontre de la main-d'œuvre étrangère, des produits étrangers et du capital étranger.

Aucun de ces conflits ne se serait produit dans une économie de marché non entravée. Imaginez un monde où chacun serait libre de vivre et de travailler comme employeur ou employé, là où il voudrait et de la manière qu'il choisirait ; et demandez-vous quel conflit de pareille nature pourrait encore exister. Imaginez un monde où le principe de la propriété privée des moyens de production serait

pleinement observé, dans lequel il n'y aurait aucune institution empêchant la mobilité du capital, de la main-d'œuvre et des marchandises, dans lequel les lois, les tribunaux, les fonctionnaires n'exerceraient de discrimination envers aucun individu ou groupe d'individus, qu'il s'agisse de nationaux ou d'étrangers. Imaginez un état de choses où les gouvernements ne s'occuperaient que de protéger la vie, la santé et la propriété des personnes contre les agressions violentes ou frauduleuses. Dans un tel monde, les frontières sont dessinées sur les cartes, mais elles n'empêchent personne de rechercher ce qui lui paraît devoir le rendre plus prospère. Nul individu n'est alors intéressé à l'expansion du territoire national, nul ne peut tirer un avantage d'un tel agrandissement. La conquête ne paie pas, et la guerre devient périmée.

Dans les temps antérieurs à l'apparition du libéralisme et à l'évolution du capitalisme moderne, la plupart des gens consommaient seulement ce qui pouvait être produit à partir des matériaux bruts disponibles dans leurs environs. Le développement de la division internationale du travail a radicalement transformé cette situation. La nourriture et les matières premières importées de pays éloignés sont autant d'articles consommés en masse. Les pays européens les plus avancés ne pourraient se passer de ces importations qu'au prix d'un abaissement considérable de leur niveau de vie. Ils sont forcés de payer ce dont ils ont grand besoin — minerais, bois, pétrole, céréales, matières grasses, café, thé, cacao, fruits, laine, coton —par l'exportation d'objets manufacturés dont la plupart sont fabriqués à partir de matières premières importées. Leurs intérêts vitaux sont lésés par les politiques commerciales protectionnistes des pays qui produisent ces ressources primaires.

Il y a deux cents ans, les Suédois ou les Suisses n'étaient guère concernés par la façon efficace ou non dont tel pays non européen mettait en valeur ses ressources naturelles. Mais aujourd'hui, lorsqu'un pays étranger est économiquement arriéré, alors qu'il est doté de ressources naturelles abondantes, cela est contraire aux intérêts de tous les hommes dont le niveau de vie pourrait être relevé si, dans ce pays, de meilleures méthodes d'utilisation de sa richesse naturelle se trouvaient mises en œuvre. Le principe de la souveraineté illimitée de chaque nation, *en un monde où les gouvernements s'immiscent dans la vie économique*, est un défi à toutes les autres nations. Le conflit entre possédants et non-possédants est un conflit réel. Mais il ne se produit que dans un monde où chaque gouvernement indépendant est libre de porter atteinte aux intérêts de tous les peuples — y compris le sien — en privant les consommateurs des avantages que leur donnerait une meilleure façon d'exploiter les ressources de son pays. Ce n'est pas la souveraineté nationale en elle-même qui engendre la guerre, c'est la souveraineté de gouvernements qui ne sont pas entièrement acquis aux principes de l'économie de marché.

Le libéralisme n'a pas fondé et ne fonde pas ses espoirs sur l'abolition de la souveraineté des divers gouvernements nationaux, une aventure qui entraînerait des guerres interminables. Il vise à une reconnaissance générale de l'idée de liberté économique. Si tous les peuples deviennent libéraux et se rendent compte que la liberté économique sert leurs propres intérêts du mieux qu'il est possible, la souveraineté nationale ne provoquera plus de conflits et de guerres. Ce qui est nécessaire pour rendre la paix durable, ce ne sont ni des traités et conventions internationales, ni des tribunaux et organisations internationales comme la défunte Société des Nations ou sa suivante les Nations Unies. Si le principe de l'économie de marché est accepté universellement, de tels artifices sont inutiles ; et s'il n'est pas accepté, ils sont sans effet. La paix durable ne peut être le fruit que d'un changement dans les idéologies. Aussi longtemps que les peuples s'accrochent au dogme de Montaigne et

croient qu'ils ne peuvent prospérer économiquement qu'aux dépens d'autres nations, la paix ne sera jamais qu'une période de préparation à la guerre suivante.

Le nationalisme économique est incompatible avec une paix durable. Pourtant le nationalisme économique est inévitable là où le gouvernement intervient dans la vie des affaires. Le protectionnisme est indispensable, là où il n'y a pas de commerce intérieur libre. Là où le gouvernement intervient dans la vie économique, la liberté du commerce même à court terme ferait échouer tous les efforts que représentent les diverses mesures d'intervention[1].

C'est une illusion de croire qu'une nation tolérerait longtemps les mesures d'autres nations qui léseraient les intérêts vitaux de ses propres citoyens. Supposons que les Nations Unies aient été fondées en l'an 1600 et que les tribus indiennes d'Amérique du Nord aient été admises comme membres de cette organisation. Alors la souveraineté des Indiens eut été reconnue comme inviolable. On leur aurait donné le droit d'interdire à tout étranger d'entrer sur leur territoire et d'exploiter ses riches ressources naturelles, qu'eux-mêmes ne savaient comment utiliser. Quelqu'un croit-il vraiment qu'une quelconque convention ou charte internationale aurait empêché les Européens d'envahir ces contrées ?

Bien des gisements les plus riches de diverses substances minérales sont situés dans des régions dont les habitants sont trop ignorants, trop inertes, ou trop bornés pour tirer avantage des richesses que la nature a mises à leur disposition. Si les gouvernements de ces pays empêchent les étrangers d'exploiter ces gisements, ou si leur façon de conduire les affaires publiques est si arbitraire qu'aucun investissement étranger ne soit en sécurité, un dommage grave est infligé à tous ces peuples étrangers dont le bien-être matériel pourrait être amélioré par une utilisation plus adéquate des gisements en question. Il n'importe pas que ces mesures gouvernementales soient la conséquence d'un retard culturel général, ou de l'adoption des idées maintenant à la mode, d'interventionnisme et de nationalisme économique. Le résultat est le même dans l'un et l'autre cas.

Il est vain de se boucher les yeux devant ces conflits et d'espérer qu'ils se résoudront d'eux-mêmes. Ce qui est nécessaire pour une paix durable comporte un changement d'idéologies. Ce qui engendre la guerre est la philosophie économique presque universellement adoptée par les gouvernements et les partis politiques. Selon cette façon de voir, il règne au sein d'une économie de marché sans entraves des conflits insurmontables entre les intérêts des diverses nations. La liberté du commerce nuit à la nation ; elle provoque son appauvrissement. Il est du devoir du gouvernement de prévenir les maux du libre-échange au moyen de barrières douanières. Nous pouvons, pour la clarté de la discussion, négliger le fait que le protectionnisme lèse aussi les intérêts de la nation qui y recourt. Mais il ne peut y avoir de doute que le protectionnisme tend à nuire aux intérêts des étrangers, et leur nuit en effet. C'est une illusion de croire que ceux qui sont lésés toléreront le protectionnisme des autres pays, s'ils pensent être assez forts pour balayer les obstacles par le recours aux armes. La philosophie protectionniste est une philosophie de guerre. Les guerres de notre époque ne sont pas en contradiction avec les doctrines populaires en fait d'économie ; elles sont, au contraire, le résultat inévitable d'une application logique de ces doctrines.

La Société des Nations n'a pas échoué du fait que son organisation aurait été trop faible. Elle a fait faillite parce qu'il lui manquait l'esprit du libéralisme authentique. C'était une entente entre des gouvernements animés par l'esprit du nationalisme

[1] Voir ci-dessus, pp. 286 à 298, et ci-dessous, pp. 651 à 653.

économique et entièrement voués aux principes de la guerre économique. Pendant que les délégués se complaisaient à tenir des discours sur la bonne volonté entre peuples, les gouvernements qu'ils représentaient infligeaient des dommages abondants à toutes les autres nations. Les deux décennies pendant lesquelles la Société des Nations a fonctionné ont été marqués par la guerre économique la plus résolue menée par chaque nation contre toutes les autres. Le protectionnisme douanier des années antérieures à 1914 était modéré, en vérité, en comparaison de celui qui s'est développé dans les années vingt et trente — à savoir les embargos, le contrôle quantitatif du commerce, le contrôle des changes, la dévaluation monétaire, etc. [1]

L'avenir probable des Nations Unies n'est pas meilleur, mais pire. Chaque nation considère les importations, spécialement celles de biens manufacturés, comme autant de désastres. C'est le but avoué de presque tous les pays que de refuser autant que possible aux marchandises étrangères l'accès de leur marché intérieur. Presque toutes les nations se battent contre le spectre d'une balance du commerce défavorable. Elles ne désirent pas coopérer ; elles veulent se protéger elles-mêmes contre les prétendus dangers de la coopération.

[1] Pour une appréciation des efforts avortés de la SDN en vue de mettre un terme à la guerre économique, voir Rappard, *Le nationalisme économique et la Société des Nations*, Paris, 1938.

CINQUIÈME PARTIE — LA COOPÉRATION SOCIALE SANS MARCHÉ

Chapitre XXV — La construction imaginaire d'une société socialiste

1. L'origine historique de l'idée socialiste

Lorsque les créateurs de la philosophie sociale posèrent, au XVIII[e] siècle, les fondations de la praxéologie et de l'économie, ils se trouvaient confrontés à la distinction presque universellement acceptée et incontestée, entre l'égoïsme mesquin des individus, et l'État incarnant les intérêts de la société entière. Pourtant, à cette époque, la déification qui a finalement élevé les hommes disposant de l'appareil social de contrainte et de répression jusqu'au rang de personnages divins, n'était pas encore complètement réalisée. Ce que les gens avaient à l'esprit en parlant du gouvernement, n'était pas encore la notion quasi théologique d'une déité omnipotente et omnisciente, personnification parfaite de toutes les vertus ; c'étaient les gouvernements réels, tels qu'on les voyait agir sur la scène politique. C'étaient les diverses entités souveraines dont les dimensions territoriales étaient l'aboutissement de guerres sanglantes, d'intrigues diplomatiques et de mariages entre dynasties héréditaires. C'étaient les princes dont le domaine privé et le revenu, en maint pays, n'étaient pas distincts encore du Trésor public ; et des républiques oligarchiques, comme Venise et certains cantons suisses, dont l'objectif suprême en matière d'affaires publiques était d'enrichir l'aristocratie dirigeante. Les intérêts de ces gouvernants étaient en opposition avec ceux de leurs « égoïstes » sujets, exclusivement préoccupés de poursuivre leur propre bonheur, d'une part ; et d'autre part avec les visées de gouvernements étrangers cherchant du butin et des agrandissements territoriaux. Lorsqu'ils traitaient de ces antagonismes, les écrivains étaient enclins à épouser la cause du gouvernement de leur propre pays. Ils tenaient candidement pour certain que les gouvernants sont les champions de l'intérêt de la société entière, en conflit insurmontable avec les intérêts individuels. Lorsque les gouvernements tenaient en échec l'égoïsme de leurs sujets, ils favorisaient le bien-être de la société entière contre les mesquines préoccupations des individus.

La philosophie libérale rejeta ces idées. De son point de vue, il n'y a dans une libre société de marché point de conflits entre les intérêts bien conçus. Les intérêts des citoyens ne sont pas opposés à ceux de la nation, les intérêts de chaque nation ne sont pas opposés à ceux des autres nations.

Cependant, les philosophes libéraux eux-mêmes, en démontrant cette thèse, apportèrent un élément essentiel à la notion de l'État divinisé. Dans leurs études, ils mirent l'image d'un État idéal à la place des gouvernements réels de leur temps. Ils construisirent une vague image d'un gouvernement dont le seul objectif serait de rendre les citoyens heureux. Cet idéal n'avait assurément pas de contrepartie dans l'Europe de l'Ancien Régime. Dans cette Europe-là, il y avait des principicules allemands qui vendaient leurs sujets comme du bétail pour aller faire la guerre au service de nations étrangères ; il y avait des rois qui saisissaient la première occasion de se jeter sur leurs voisins plus faibles ; il y avait la choquante expérience des partages de la Pologne ; il y avait une France gouvernée successivement par les hommes les plus dépensiers du siècle, le régent Philippe d'Orléans et Louis XV ; et il y avait l'Espagne, gouvernée par le grossier favori d'une reine adultère. Pourtant les

philosophes libéraux ne parlent que d'un État qui n'aurait rien de commun avec ces gouvernements de courtisans et d'aristocraties corrompues. L'État, tel qu'il apparaît dans leurs écrits, est gouverné par un être surhumain et parfait, un roi dont le seul but est de promouvoir le bien-être de ses sujets. Partant de cette hypothèse gratuite, ils posent la question que voici : les activités des citoyens pris individuellement, si on les laisse libres de tout contrôle de l'autorité ne risquent-elles pas de se diriger dans des voies qu'un roi sage et bon désapprouverait ? Le philosophe libéral répond négativement. Il admet, bien entendu, que les entrepreneurs sont égoïstes et recherchent leur profit. Mais dans l'économie de marché, ils ne peuvent acquérir de profits qu'en satisfaisant le mieux possible les besoins les plus pressants des consommateurs. Les objectifs de l'ensemble des entrepreneurs ne diffèrent pas de ceux d'un monarque parfait. Car ce roi bienveillant aussi ne vise à rien autre qu'à ce que les moyens de production soient utilisés de telle sorte que le maximum de satisfaction soit procuré aux consommateurs.

Il est évident que cette façon de raisonner introduit des jugements de valeur et des partis pris politiques dans le traitement des problèmes. Ce monarque paternel est simplement un double imaginaire de l'économiste lui-même qui, par cet artifice, élève ses propres jugements de valeur à la dignité d'un parangon universel, un résumé des valeurs absolues et éternelles. L'auteur s'identifie, en lui-même, au roi parfait, et les fins que lui-même choisirait s'il était doté des pouvoirs d'un tel roi, il les dénomme bien-être public, Bien commun, et productivité nationale (*volkswirtschaftliche*) en tant que distincts des objectifs vers lesquels tendent égoïstement les individus. Sa naïveté l'empêche de voir que cet hypothétique chef d'État ne fait qu'hypostasier son propre jugement arbitraire de valeurs, et le voilà béatement convaincu d'avoir découvert un critère incontestable du bien et du mal. Sous le masque de l'autocrate paternellement bienveillant, le propre Ego de l'écrivain s'installe au tabernacle comme la voix de l'absolue Loi morale.

La caractéristique essentielle de la construction imaginaire de ce régime du roi idéal est que tous ses citoyens sont inconditionnellement soumis à un contrôle autoritaire. Le roi ordonne et tous obéissent. Cela n'est pas une économie de marché ; il n'y a plus là de propriété privée des moyens de production. La terminologie de l'économie de marché est conservée, mais en fait il n'y a plus de propriété privée des moyens de production, plus de véritables achats et ventes, plus de prix de marché. La production n'est pas orientée par le comportement des consommateurs révélé par le marché, il n'y a que des décrets de l'autorité. L'autorité assigne à chacun sa position dans le système de division du travail, détermine ce qui devra être produit, et comment chaque individu recevra ce qu'il est autorisé à consommer. C'est ce qui de nos jours peut proprement s'appeler la variante allemande de la direction socialiste des affaires[1].

Alors les économistes comparent ce système hypothétique, qui à leurs yeux incarne la loi morale elle-même, avec l'économie de marché. Le mieux qu'ils puissent dire de l'économie de marché, c'est qu'elle n'engendre pas un état de choses différent de celui que produit la suprématie du parfait autocrate. Ils n'approuvent l'économie de marché que parce que son fonctionnement, à leur avis, atteint finalement les mêmes résultats que viserait le roi parfait. C'est ainsi que la simple identification de ce qui est moralement bon et économiquement expédient, avec les plans du dictateur totalitaire qui caractérise tous les champions de la planification et du socialisme, n'a pas été contestée par bon nombre d'anciens libéraux. L'on doit même dire qu'ils ont

[1] Voir ci-dessous, pp. 569 à 570.

été à l'origine de cette confusion quand ils ont substitué l'image idéale de l'État parfait à la réalité prosaïque des despotes et politiciens sans vertus ni scrupules. Bien entendu, pour le penseur libéral cet État parfait n'était qu'un outil auxiliaire de raisonnement, un modèle avec lequel comparer le fonctionnement de l'économie de marché. Mais il n'est pas surprenant que des gens se soient finalement demandé pourquoi l'on ne ferait pas passer cet état idéal du domaine de la pensée à celui de la réalité.

Tous les précédents réformateurs sociaux voulaient réaliser la bonne société par une confiscation de toutes les propriétés privées et par leur redistribution subséquente ; la part de chaque individu serait égale à celle de chacun des autres, et la vigilance continue des autorités garantirait le maintien de ce système égalitaire. Leur plan devint irréalisable lorsque les entreprises géantes de fabrication, d'extraction et de transport apparurent. Il ne peut être question de mettre en morceaux des entreprises de grande dimension et d'en distribuer les fragments en parts égales[1]. L'antique programme de redistribution fut supplanté par l'idée de socialisation. Les moyens de production devaient être expropriés, mais il ne fallait pas les redistribuer. L'État lui-même devait diriger toutes les usines et toutes les exploitations agricoles.

Ces conséquences devenaient logiquement inéluctables à partir du moment où les gens se mirent à attribuer à l'État non seulement la perfection morale, mais aussi intellectuelle. Les philosophes libéraux avaient décrit leur État imaginaire comme une entité non égoïste, exclusivement dévouée au meilleur progrès possible du bien-être de ses assujettis. Ils avaient découvert que dans le cadre d'une société de marché l'égoïsme des citoyens doit aboutir à peu près aux mêmes résultats que cet État non égoïste chercherait à obtenir ; c'était précisément ce fait qui justifiait à leurs yeux le maintien de l'économie de marché. Mais les choses changeaient dès lors que les gens commencèrent à conférer à l'État non seulement les meilleures intentions mais aussi l'omniscience. L'on ne pouvait alors qu'arriver à la conclusion que l'État infaillible était à même de conduire les activités de production, mieux que ne le pouvaient faire les individus exposés à l'erreur. Il pourrait éviter les nombreuses méprises qui souvent font échouer les plans des entrepreneurs et des capitalistes. Il n'y aurait plus désormais de faux investissements ni de gaspillages de facteurs de production limités, la richesse serait multipliée. L'« anarchie » de la production apparaît gaspilleuse lorsqu'on la compare à la planification de l'État omniscient. Le mode de production socialiste apparaît alors comme le seul système raisonnable, et l'économie de marché comme l'incarnation de la déraison. Aux yeux des rationalistes partisans du socialisme, l'économie de marché est simplement une incompréhensible aberration de l'humanité. Dans l'opinion de ceux qu'influence l'historicisme, l'économie de marché est l'ordre social propre à un stade inférieur de l'évolution humaine, et l'inéluctable processus du perfectionnement progressif l'éliminera afin d'instaurer le système plus adéquat du socialisme. Les deux lignes de pensée concordent là-dessus : la raison elle-même postule le passage au socialisme.

Ce qu'un esprit naïf appelle raison n'est rien d'autre que la transposition dans l'absolu de ses propres jugements de valeur. L'individu identifie simplement des fruits de son propre raisonnement avec la notion branlante de la raison absolue. Aucun écrivain socialiste n'a jamais accordé une pensée à l'hypothèse dans laquelle l'entité abstraite qu'il voudrait investir d'un pouvoir illimité — qu'il l'appelle humanité, société, nation, état ou gouvernement — s'en servirait dans des intentions que lui-même désapprouve. Un socialiste plaide pour le socialisme parce qu'il est absolument

[1] Il y a pourtant, même aujourd'hui aux États-Unis, des gens qui voudraient émietter la production à grande échelle, et en finir avec les entreprises en société.

convaincu que le dictateur suprême de sa république socialiste serait raisonnable, c'est-à-dire penserait comme lui-même, militant socialiste ; que ce dictateur poursuivrait les mêmes fins que lui, simple militant, approuve entièrement ; et qu'il chercherait à y parvenir en choisissant les mêmes moyens que lui, militant socialiste, entendrait adopter. Chaque socialiste tient pour authentiquement socialiste uniquement le système qui répond complètement à ces conditions-là ; toutes les autres espèces se réclamant du nom socialiste ne sont que des contrefaçons entièrement différentes du vrai socialisme. Chaque socialiste est un dictateur camouflé. Malheur à tout dissident ! Il s'est déchu lui-même de son droit de vivre et doit être « liquidé ».

L'économie de marché rend la coopération pacifique possible même entre des gens qui sont en désaccord dans leurs jugements de valeur. Dans les plans des socialistes, il n'y a pas de place pour les vues divergentes. Leur principe est la *Gleichschaltung*, l'uniformisation parfaite imposée par la police.

L'on dit souvent que le socialisme est une religion. C'est en vérité une religion d'auto-déification. L'État et le gouvernement des planistes, le peuple des nationalistes, la Société des marxistes et l'Humanité des positivistes selon Auguste Comte, sont les noms du dieu de ces nouvelles religions. Mais chacune de ces idoles n'est qu'un simple nom d'emprunt dont s'affuble la volonté particulière du réformiste. En conférant à son idole tous les attributs que les théologiens attachent à la Divinité, l'Ego hypertrophié se glorifie lui-même. Il est infiniment bon, omnipotent, omniprésent, omniscient, éternel. Il est le seul être parfait dans un monde imparfait.

La science économique n'a pas vocation à examiner la foi aveugle et le fanatisme. Les croyants sont inaccessibles à toute critique. À leurs yeux la critique est un scandale, une révolte blasphématoire des hommes mauvais contre l'impérissable splendeur de leur idole. L'économie ne s'occupe que des plans socialistes, et non des facteurs psychologiques qui conduisent des gens à épouser les dogmes de la statolâtrie.

2. La doctrine socialiste

Karl Marx n'a pas été l'initiateur du socialisme. L'idéal du socialisme était pleinement élaboré quand Marx adopta la foi socialiste. Rien ne pouvait être ajouté à la conception praxéologique du système socialiste développé par ses prédécesseurs, et Marx n'y a rien ajouté. Il n'a pas davantage réfuté les objections contre la faisabilité, la désirabilité, et le caractère avantageux du socialisme, soulevées par des auteurs antérieurs et par ses contemporains. Il ne s'y est jamais risqué, ayant parfaitement conscience d'en être incapable. Tout ce qu'il fit pour combattre les critiques adressées au socialisme fut de pondre la théorie du polylogisme.

Toutefois, les services que Marx a rendus à la propagation du socialisme ne se sont pas bornés à cette invention du polylogisme. Plus importante encore fut sa théorie de l'inévitabilité du socialisme.

Marx vivait à une époque où la doctrine du méliorisme évolutionniste était presque généralement acceptée. L'invisible main de la Providence conduit les hommes, indépendamment de leurs volontés, de stades inférieurs et imparfaits à des stades plus élevés et plus parfaits. II règne dans le cours de l'histoire humaine une tendance inéluctable au progrès et à l'amélioration. Tout stade ultérieur des affaires humaines est, en vertu du fait qu'il vient après, un stade plus élevé et meilleur. Rien n'est permanent dans la condition humaine si ce n'est cette poussée irrésistible vers le progrès. Hegel, qui mourut quelques années avant que Marx n'entre en scène, avait présenté cette thèse dans sa fascinante philosophie de l'histoire ; et Nietzsche, qui

entra en scène au moment où Marx la quittait, en fit le point focal de ses non moins fascinants écrits. Cela a été le mythe des deux cents dernières années.

Ce que fit Marx, ce fut d'intégrer le credo socialiste dans cette doctrine mélioriste. L'avènement du socialisme est inéluctable, et cela seul suffit à prouver que le socialisme est un état meilleur et plus parfait des affaires humaines que le stade antérieur du capitalisme. Il est vain de discuter le pour et le contre du socialisme. Il viendra forcément, « avec l'inexorabilité d'une loi de nature »[1]. Seuls des handicapés mentaux peuvent être assez stupides pour demander si ce qui doit arriver nécessairement est plus avantageux que ce qui l'a précédé. Seuls des apologistes vénaux des injustes prétentions des exploiteurs peuvent avoir l'insolence de trouver à reprendre quoi que ce soit dans le socialisme.

Si nous attachons l'épithète de marxiste à tous ceux qui sont d'accord avec ces thèses, nous devons appeler marxistes l'immense majorité de nos contemporains. Ces gens pensent effectivement que le socialisme est à la fois inévitable et hautement désirable. La « vague du futur » pousse le genre humain vers le socialisme. Évidemment, ils sont divisés sur le point de savoir qui doit être chargé des fonctions de capitaine sur le navire amiral de l'État socialiste. Il ne manque pas de candidats à ce poste.

Marx s'est efforcé de prouver la vérité de sa prophétie, par deux voies convergentes. La première est la méthode dialectique de Hegel. La propriété privée capitaliste est la première négation de la propriété privée individuelle et elle doit engendrer sa propre négation, qui est l'instauration de la propriété publique des moyens de production[2]. C'est aussi simple que cela, pour les légions d'écrivains hégéliens qui infestaient l'Allemagne au temps de Marx.

La seconde méthode est la démonstration des situations insatisfaisantes provoquées par le capitalisme. La critique faite par Marx du mode de production capitaliste est entièrement fausse. Même les marxistes les plus orthodoxes n'ont pas le front de soutenir sérieusement sa thèse essentielle, à savoir que le capitalisme aboutit à l'appauvrissement continuel des salariés. Mais si, pour la clarté de la discussion, l'on admet toutes les absurdités de l'analyse marxiste sur le capitalisme, rien n'est pour autant gagné quant à la démonstration de ces deux thèses, que le socialisme soit voué à s'instaurer, et qu'il soit non seulement un meilleur système que le capitalisme, mais encore le plus parfait des systèmes, dont la réalisation finale apportera à l'homme la félicité perpétuelle dans son existence terrestre. Tous les syllogismes compliqués des pesants volumes publiés par Marx, Engels et des centaines d'auteurs marxistes, ne peuvent masquer le fait que la seule et unique source de la prophétie de Marx soit une prétendue inspiration, par laquelle Marx affirme avoir deviné les projets des mystérieuses puissances réglant le cours de l'histoire. Comme Hegel, Marx était un prophète, communiquant au peuple la révélation qu'une voix intérieure lui avait confiée.

Le fait saillant, dans l'histoire du socialisme entre 1848 et 1920, fut que les problèmes essentiels concernant son fonctionnement furent à peine effleurés. Le tabou stigmatisait comme « antiscientifique » tout essai pour examiner les problèmes d'une collectivité socialiste. Personne n'avait l'audace de braver cette excommunication. Il était tacitement admis, tant par les ennemis du socialisme que par ses amis, que le socialisme est un système réalisable d'organisation économique du genre humain. La vaste littérature concernant le socialisme traitait des prétendus échecs du

[1] Voir K. Marx, *Das Kapital*, 7e éd., Hambourg, 1914, I, 728.
[2] Même référence.

capitalisme et des implications culturelles générales du socialisme. Jamais l'on ne s'occupait de l'économie socialiste en soi.

Le credo socialiste repose sur trois dogmes :

Primo : la société est un être tout-puissant et omniscient, exempt de la faillibilité et des faiblesses humaines.

Secundo : l'avènement du socialisme est inéluctable.

Tertio : comme l'histoire est un progrès continu, passant de situations imparfaites à des situations plus parfaites, l'avènement du socialisme est désirable.

Pour la praxéologie et la science économique, le seul problème à discuter en ce qui concerne le socialisme est celui-ci : un système socialiste peut-il fonctionner comme système de division du travail ?

3. Caractère praxéologique du socialisme

La marque essentielle du socialisme est que seule une volonté unique agit. Peu importe de savoir de qui c'est la volonté. Le directeur peut être un roi consacré, ou un dictateur gouvernant en vertu de son charisme ; ce peut être un Führer ou un Bureau de führers désignés par un vote populaire. La chose importante est que l'emploi de tous les moyens de production est réglé par un unique centre de décision. Une seule volonté choisit, décide, dirige, agit, commande. Tout le reste simplement exécute ordres et directives. L'organisation et l'ordre planifié sont substitués à « l'anarchie » de la production et aux diverses initiatives des gens. La coopération sociale dans la division du travail est assurée par un système de liens hégémoniques où un directeur réclame péremptoirement l'obéissance de tous les individus dont il a la charge.

En désignant ce directeur par le terme de société (comme font les marxistes), ou les mots d'État (É majuscule), de gouvernement, ou d'autorité, l'on est enclin à oublier que le directeur est toujours un être humain, et non une notion abstraite, une mythique entité collective. Nous pouvons admettre que le directeur ou le bureau de directeurs soient des gens de capacités supérieures, pleins de sagesse et de bonnes intentions. Mais il faudrait vraiment de l'idiotie pour supposer qu'ils soient omniscients et infaillibles.

Dans l'analyse praxéologique des problèmes du socialisme, nous ne sommes pas intéressés au caractère moral et éthique de celui qui dirige. Nous n'avons pas non plus à discuter ses jugements de valeur et son choix des fins ultimes. Ce qui nous occupe, c'est seulement la question de savoir si un homme mortel, doué de la structure logique de l'esprit humain, peut être à la hauteur des tâches incombant à qui dirige une société socialiste.

Nous tenons pour acquis que ce directeur dispose de tout le savoir technologique de son époque. De plus, il a l'inventaire complet de tous les facteurs matériels de production existants, et un registre énumérant tout l'effectif de la main-d'œuvre utilisable. À ces égards, la foule des experts et spécialistes qu'il rassemble dans ses bureaux lui fournit une information parfaite et répond correctement à toutes les questions qu'il peut poser. Leurs volumineux rapports s'accumulent en hautes piles sur sa table de travail. Mais maintenant, il doit agir. Il doit choisir dans une variété infinie de projets, de telle sorte qu'aucun besoin que lui-même considère comme urgent ne reste insatisfait parce que les facteurs de production nécessaires auront été employés à satisfaire des besoins qu'il considère comme moins urgents.

Il est important de bien voir que ce problème n'a rien de commun avec l'évaluation des fins ultimes poursuivies. II se rapporte uniquement aux moyens par l'emploi desquels les objectifs finaux choisis seront atteints. Nous supposons que le directeur

a arrêté définitivement son opinion quant à la valeur des objectifs ultimes. Nous ne mettons pas en question sa décision. Nous ne soulevons pas non plus la question de savoir si les gens, ses subordonnés et administrés, approuvent ou non ses décisions. Nous pouvons admettre, pour la clarté de la discussion, qu'un pouvoir mystérieux met tout le monde d'accord, les uns avec les autres et avec le directeur, sur son évaluation des fins poursuivies.

Notre problème, le problème unique et crucial du socialisme, est un problème purement économique, et comme tel se rapporte uniquement aux moyens, et non aux fins ultimes.

Chapitre XXVI — L'impossibilité du calcul économique dans le socialisme

1. Le problème

Le directeur veut bâtir une maison. Or il y a de nombreuses méthodes qui peuvent y être utilisées. Chacune d'elles offre, du point de vue du directeur, certains avantages et désavantages quant à l'emploi du bâtiment futur, et a pour conséquence des différences quant à la durée de la période où il pourra servir ; chacune d'elles requiert des dépenses différentes en matériaux de construction et en main-d'œuvre, et des délais de réalisation inégaux. Quelle méthode le directeur devra-t-il choisir ? Il ne peut réduire à un commun dénominateur les diverses impenses nécessaires en fait de matériaux divers et de services spécialisés. Il ne peut donc faire de comparaison entre ces apports. Il ne peut affecter d'expression numérique précise ni au temps d'attente (période de production) ni à la durée pendant laquelle le bâtiment sera utilisable. Bref, il ne peut, pour comparer les coûts à engager et les gains à recevoir, procéder à aucune opération arithmétique. Les plans de ses architectes énumèrent une vaste multiplicité d'apports en nature ; ils se réfèrent aux qualités physiques et chimiques de divers matériaux et à la productivité matérielle de diverses machines, de divers outillages et procédés. Mais tous ces éléments restent sans relation des uns aux autres. Il n'y a aucun moyen d'établir entre eux une quelconque liaison.

Imaginez l'embarras cruel du directeur devant un tel projet. Ce qu'il lui faut savoir, c'est si oui ou non l'exécution du projet augmentera le bien-être, autrement dit, ajoutera quelque chose à la richesse existante sans compromettre la satisfaction d'autres besoins qu'il considérerait comme plus urgents. Mais aucun des rapports qui lui sont faits ne lui fournit d'indice quant à la solution de ce problème.

Nous pouvons, pour permettre la discussion, négliger d'abord les dilemmes que comporte le choix des biens de consommation à produire. Nous supposons ce problème-ci comme résolu. Mais il y a l'embarrassante multitude de biens de production et l'infinie variété des procédés qui peuvent être employés pour fabriquer des biens de consommation déterminés. Le site le plus avantageux pour chaque industrie, la dimension optimale de chaque installation et de chaque élément d'équipement doivent être arrêtés. L'on doit déterminer quelle sorte d'énergie motrice doit être utilisée dans chaque cas, et laquelle des diverses formules de production de cette énergie doit être appliquée. Tous ces problèmes se posent quotidiennement dans des milliers et des milliers de cas. Chacun présente des aspects particuliers et appelle une solution unique appropriée à ces particularités. Le nombre des éléments en fonction desquels la décision du directeur est à prendre est bien plus grand que ne le suggérerait une description simplement technologique des biens de production disponibles, en termes de physique et de chimie. La situation de chacun d'entre eux doit être prise en considération, aussi bien que la capacité d'utilisation des investissements matériels que leur mise en service a exigés. Le directeur n'a pas simplement à considérer le charbon en soi, mais les milliers de puits déjà en fonctionnement dans divers endroits, les possibilités d'en ouvrir d'autres, les diverses méthodes d'extraction pour chacun d'eux, les différentes qualités du charbon extrait de chaque gisement, les diverses méthodes d'emploi du charbon pour produire de la chaleur, ou de l'énergie, ou une multitude de dérivés. L'on peut dire que l'état actuel des connaissances technologiques rend possible de produire à peu près n'importe quoi en partant de presque tout. Nos ancêtres, par exemple, connaissaient seulement un nombre restreint

d'emplois possibles du bois. La technologie moderne y a ajouté une multitude de nouveaux emplois possibles. Le bois peut servir à fabriquer du papier, diverses fibres textiles, des aliments, des médicaments, et nombre de produits synthétiques.

Aujourd'hui, l'on emploie deux méthodes pour fournir à une ville de l'eau propre. Ou bien l'on amène l'eau de fort loin par des aqueducs, méthode ancienne pratiquée de longue date ; ou bien l'on purifie chimiquement l'eau disponible à proximité. Pourquoi ne fabrique-t-on pas de l'eau par synthèse dans des usines *ad hoc* ? La technologie moderne pourrait résoudre aisément le problème technique que cela représente. L'homme ordinaire, dans son inertie mentale, est enclin à considérer de tels projets comme une ridicule aberration. Pourtant, la seule raison pour laquelle la production par synthèse d'eau potable est aujourd'hui — mais peut-être pas dans l'avenir — hors de question, est que le calcul économique en termes de monnaie montre que c'est un procédé plus coûteux que d'autres méthodes. Éliminez le calcul économique, et vous n'avez plus aucun moyen de faire un choix rationnel entre les diverses alternatives.

Les socialistes objectent, il est vrai, que le calcul économique n'est pas infaillible. Ils disent que les capitalistes se trompent parfois dans leurs calculs. Évidemment cela arrive et arrivera toujours. Car l'agir humain est toujours orienté vers l'avenir, et l'avenir est toujours incertain. Les plans les plus soigneusement élaborés sont déjoués lorsque les événements démentent les prévisions qui servaient de base à ces plans. Mais c'est là un tout autre problème : nous calculons du point de vue de ce que nous savons maintenant, et de nos présents pronostics sur les situations futures. Il ne s'agit pas là de savoir si le directeur sera ou non capable d'imaginer correctement la situation future. Ce qui nous occupe, c'est le fait que le directeur ne peut pas faire de calcul du point de vue de ses actuels jugements de valeur, et de l'image qu'il se fait lui-même à présent de la situation future, quels que soient ces jugements et cette image. S'il investit aujourd'hui dans l'industrie de la conserve, il peut arriver qu'un changement dans les goûts des consommateurs, ou dans l'opinion des hygiénistes sur la salubrité des aliments de conserve, fasse un jour de cet investissement un apport gaspillé. Mais comment peut-il savoir *aujourd'hui* comment construire et équiper une conserverie de la façon la plus économique ?

Certaines lignes de chemin de fer construites au début du siècle ne l'auraient pas été si les gens avaient, à l'époque, prévu les progrès alors imminents de l'automobile et de l'aviation. Mais ceux qui en ces années-là ont construit des chemins de fer savaient ce qu'il leur fallait choisir, parmi les divers moyens possibles d'exécuter leurs plans, en fonction de leurs estimations et prévisions, et des prix de marché contemporains reflétant les appréciations des consommateurs. Voilà précisément la vision des réalités dont le directeur est privé. Il sera comme un navigateur en haute mer qui ignorerait les méthodes de navigation, ou comme un savant du Moyen Âge qui aurait à faire marcher une locomotive.

Nous avons supposé que le directeur avait déjà arrêté sa décision concernant la construction d'un certain atelier ou bâtiment. Mais afin de se décider ainsi il lui est déjà nécessaire de faire un calcul économique. Si une centrale hydro-électrique doit être construite, il faut d'abord savoir si c'est ou non la façon la plus économique de produire l'énergie demandée. Comment peut-il le savoir s'il ne peut calculer les coûts et le rendement ?

Admettons que dans sa phase initiale un régime socialiste puisse, dans une certaine mesure, se fonder sur l'expérience du régime capitaliste antérieur. Mais que faire plus tard, lorsque les conditions changent de plus en plus profondément ? A quoi

les prix de 1900 peuvent-ils servir pour le directeur de 1949 ? Et quel usage le directeur de 1980 pourra-t-il faire des prix de 1949 connus de lui ?

Le paradoxe de la « planification » est qu'elle ne peut faire de plan, faute de calcul économique. Ce que l'on dénomme économie planifiée n'est pas une économie du tout. C'est tout juste un système de tâtonnements dans le noir. Il n'est pas question d'un choix rationnel de moyens en vue d'atteindre au mieux des objectifs à long terme. Ce qu'on appelle planification consciente se ramène très exactement à éliminer toute action consciemment orientée.

2. On a échoué dans le passé à reconnaître le problème

Pendant plus de cent ans, la substitution de la planification socialiste à l'entreprise privée a constitué la grande affaire de la politique. Des milliers de livres ont été publiés, pour et contre les plans communistes. Aucun autre sujet n'a été plus âprement discuté dans des cercles privés, dans la presse, dans les réunions publiques, dans les assemblées de sociétés savantes, dans les campagnes électorales et dans les parlements. Des guerres ont été faites et des fleuves de sang répandus pour la cause du socialisme. Et pourtant, dans toutes ces années-là la question essentielle n'a pas été soulevée.

À vrai dire, quelques économistes éminents — Hermann Heinrich Gossen, Albert Schäffle, Vilfredo Pareto, Nikolaas G. Pierson, Enrico Barone — ont abordé le problème. Mais, à l'exception de Pierson, ils n'ont pas pénétré au cœur du problème et n'en ont pas reconnu l'importance primordiale. Ils ne se sont pas non plus aventurés à l'intégrer dans le système de l'explication fondamentale de l'agir humain. C'est à cause de ces déficiences que le public n'a pas prêté attention à leurs observations. Elles ont été négligées et ont bientôt sombré dans l'oubli.

Ce serait se tromper lourdement que de reprocher à l'école historique et à l'institutionnalisme cette indifférence à l'égard du problème le plus vital de l'humanité. Ces deux courants de pensée ont fanatiquement vilipendé la science économique, cette « science triste » pour servir leur propagande interventionniste ou socialiste. Pourtant ils n'ont pas réussi à faire disparaître entièrement l'étude de l'économie. Ce qui est déroutant, ce n'est pas que les détracteurs de l'économie soient passés sans le voir à côté du problème, mais que les économistes se soient rendus coupables de la même faute.

Ce sont les deux erreurs fondamentales de l'économie mathématique qu'il faut incriminer.

Les économistes mathématiciens sont presque exclusivement préoccupés d'étudier ce qu'ils appellent équilibre économique et situation statique. Le recours à la construction imaginaire d'une économie tournant en rythme uniforme est, nous l'avons souligné[1], un outil mental indispensable pour le raisonnement économique. Mais c'est une grosse méprise que de considérer cet instrument auxiliaire comme autre chose qu'une construction imaginaire et de perdre de vue qu'il ne correspond à rien dans la réalité, voire qu'il est impossible de pousser, par une pensée cohérente, cette hypothèse de raisonnement jusqu'à ses dernières conséquences logiques. L'économiste mathématicien, obsédé par l'idée que l'économie doit être bâtie selon le modèle de la mécanique de Newton, et qu'elle se prête au traitement des méthodes mathématiques, se fait une image complètement erronée de la matière à laquelle il consacre ses investigations. Il cesse de penser à l'agir humain, il s'occupe d'un

[1] Voir ci-dessus pp. 202 à 205.

mécanisme sans âme, mystérieusement mis en mouvement par des forces non susceptibles d'être analysées plus avant. Dans la construction imaginaire d'une économie en rythme uniforme, il n'y a évidemment pas de rôle pour la fonction d'entrepreneur. Ainsi le mathématicien économiste élimine l'entrepreneur de sa réflexion. Il n'a que faire de ce personnage qui sans cesse déplace et secoue, de ce perturbateur dont les interventions continuelles empêchent le système imaginé d'atteindre un équilibre parfait et une situation statique. Il déteste cet empêcheur de tourner rond. Les prix des facteurs de production, aux yeux de l'économiste mathématicien, sont déterminés par l'intersection de deux courbes, non par des actes d'individus.

De plus, en traçant ses chères courbes de coûts et de prix, l'économiste mathématicien ne se rend pas compte que pour réduire les coûts et les prix à des grandeurs homogènes, il faut que l'on se serve d'un moyen d'échange commun. Il crée ainsi l'illusion que le calcul des coûts et des prix pourrait être effectué en l'absence d'un commun dénominateur des taux d'échange des facteurs de production.

Le résultat est qu'à lire les travaux des économistes mathématiciens la construction imaginaire d'une collectivité socialiste prend figure de système réalisable de coopération dans la division du travail, d'alternative complète opposée au système économique fondé sur la direction privée des moyens de production. Le grand manager général de la communauté socialiste sera en mesure d'affecter les divers facteurs de production de façon rationnelle, c'est-à-dire sur la base de calculs chiffrés. Les hommes peuvent donc combiner la coopération socialiste dans la division du travail et l'emploi rationnel des facteurs de production. Ils sont libres d'adopter le socialisme sans renoncer à choisir les moyens les plus économiques. Le socialisme n'impose pas l'abandon de la rationalité dans l'emploi des facteurs de production. C'est une variété *rationnelle* de l'action en société.

L'on a cru avoir, dans l'expérience des gouvernements socialistes de la Russie soviétique et de l'Allemagne nazie, une vérification de ces thèses erronées. Les gens ne se rendent pas compte du fait que ce n'étaient pas là des systèmes socialistes isolés. Ces régimes fonctionnaient dans un environnement où le système des prix continuait de fonctionner. Ils ont pu procéder à des calculs économiques sur la base des prix qui s'établissaient au-dehors. Sans le secours de ces prix étrangers, leurs opérations ne pouvaient avoir ni objectifs ni plan. C'est seulement parce qu'ils pouvaient se référer à ces prix étrangers qu'ils ont pu calculer, tenir des comptabilités, et préparer leurs plans dont on parle tant.

3. Suggestions récentes en vue d'un calcul économique socialiste

La littérature socialiste traite de toutes choses, hormis du problème essentiel, du problème unique du socialisme, qui est celui du calcul économique. C'est seulement dans les dernières années que les écrivains socialistes ont finalement compris qu'ils ne pouvaient plus longtemps refuser leur attention à cette question primordiale. Ils ont commencé à soupçonner que la technique marxiste de diffamation de la science économique « bourgeoise » n'était pas une méthode suffisante pour réaliser l'utopie socialiste. Ils ont tenté de remplacer par une authentique théorie socialiste l'injurieuse métaphysique hégélienne de la doctrine marxiste. Ils se sont aventurés à dresser des schémas pour un calcul économique socialiste. Il est manifeste que leurs efforts ont lamentablement échoué. Il serait à peine utile de s'occuper de leurs suggestions de pacotille, si ce n'était une bonne occasion de mettre en relief les caractères fondamentaux, tant de la société de marché que de l'imaginaire construction d'une société sans marché.

Les diverses combinaisons proposées peuvent se classer de la façon que voici :

1. Le calcul en matière doit remplacer le calcul en termes de monnaie. Cette méthode n'a aucune valeur. L'on ne peut additionner ni soustraire des nombres de nature différente (des quantités hétérogènes)[1].

2. Partant des idées de la théorie de la valeur-travail, l'on recommande comme unité de calcul l'heure de travail. Cette suggestion ne tient pas compte des facteurs matériels originaires de production, et méconnaît les différences de qualité des travaux effectués, au cours des heures de travail, par le même individu ou par des individus divers.

3. L'unité doit être une « quantité » d'utilité. Mais l'homme en agissant ne mesure pas de l'utilité. Il la dispose dans des échelles de plus et de moins. Les prix de marché ne sont pas l'expression d'une équivalence, mais d'une divergence entre les évaluations faites par les échangistes. Il n'est pas possible de négliger le théorème fondamental de la science économique moderne, à savoir que la valeur attribuée à une unité d'une offre de (n – 1) unités est plus grande que la valeur attribuée à une unité d'une offre de n unités.

4. Le calcul doit être rendu possible par l'établissement d'un quasi-marché artificiel. Ce plan sera examiné dans la section 5 du présent chapitre.

5. Le calcul devra être fait à l'aide des équations différentielles de la catallactique mathématique. Ce projet est traité dans la section 6 du présent chapitre.

6. Le calcul sera rendu superflu par l'application de la méthode des essais empiriques. Cette idée est discutée dans la section 4, de ce chapitre-ci.

4. Méthode empirique

Les entrepreneurs et capitalistes ne sont pas assurés d'avance que leurs plans sont la solution la meilleure pour affecter les facteurs de production aux diverses branches de l'industrie. C'est seulement l'expérience de la suite qui leur dira, après coup, s'ils ont eu raison ou tort dans leurs entreprises et investissements. La méthode qu'ils appliquent est faite d'essais et de corrections des erreurs. Pourquoi, disent certains socialistes, le dirigeant socialiste ne devrait-il pas recourir de même à l'empirisme ?

La méthode empirique, par essais et corrections, est applicable dans tous les cas où la solution correcte est reconnaissable pour telle selon des indices sans ambiguïté et indépendants de la méthode empirique elle-même. Si un homme égare son portefeuille, il peut le rechercher en divers endroits. S'il le trouve, il le reconnaît comme lui appartenant ; il n'y a aucun doute quant à la réussite de la méthode employée, celle des tentatives et de l'élimination des erreurs ; celui-là a résolu son problème. Lorsque Ehrlich cherchait un remède contre la syphilis, il essaya des centaines de médicaments, jusqu'au moment où il trouva ce qu'il cherchait, un produit qui tuait les spirochètes sans léser l'organisme humain. La marque de la solution correcte, la drogue numérotée 606, fut qu'elle combinait ces deux qualités, ainsi que le montrèrent les expériences de laboratoire et les constatations cliniques.

[1] Il ne vaudrait pas la peine même de mentionner cette suggestion si elle n'avait été la solution adoptée par le cercle très remuant et tapageur des « positivistes logiques », qui prétendaient faire passer leur programme pour la « science unifiée ». Voir les écrits de celui qui fut le principal organisateur de ce groupe, Otto Neurath, qui en 1919 était à la tête du bureau de socialisation de l'éphémère République soviétique de Munich ; spécialement son *Durch die Kriegswirtschaft zur Naturalwirtschaft*, Munich, 1919, pp. 216 et suiv. Voir aussi Landauer, *Planwirtschaft und Verkehrwirtschaft*, Munich et Leipzig, 1931, p. 122.

Les choses sont entièrement différentes lorsque la seule marque de la solution correcte est qu'elle ait été atteinte par l'application d'une méthode connue comme appropriée à la solution du problème. Le résultat correct d'une multiplication de deux facteurs est reconnaissable seulement en ce qu'il résulte de l'application correcte du procédé indiqué par l'arithmétique. L'on peut essayer de deviner le résultat exact à force d'approximations et d'éliminations ; mais cette méthode, dans le cas évoqué, ne peut remplacer le procédé arithmétique ; elle serait illusoire si le procédé arithmétique ne fournissait le critère qui distingue à coup sûr le résultat correct des résultats erronés.

Si l'on tient à dire que le comportement de l'entrepreneur est une mise en œuvre de la méthode empirique, il faut ne pas oublier que la solution correcte est aisément reconnaissable pour telle ; c'est l'apparition d'un surplus de la recette obtenue, par rapport aux coûts engagés. Le profit dit à l'entrepreneur que les consommateurs approuvent son pari ; la perte, qu'ils le désapprouvent.

Le problème pour l'économie socialiste est, précisément, qu'en l'absence de prix de marché pour les facteurs de production il est impossible de calculer s'il y a eu profit ou perte.

Nous pouvons supposer que dans une société socialiste il y ait un marché pour les biens de consommation et des prix en monnaie dégagés par ce marché concernant les biens de consommation. Nous pouvons supposer que le directeur économique assigne périodiquement à chaque membre de la collectivité une certaine somme de monnaie et vend les biens de consommation au plus fort enchérisseur. Nous pouvons tout aussi bien supposer qu'une certaine ration des divers biens de consommation est allouée à chaque membre, en nature ; et que les membres soient libres d'échanger ces biens contre d'autres, sur un marché où les transactions s'effectuent au moyen d'un commun instrument d'échange, une sorte de monnaie. Mais la marque caractéristique du système socialiste est que les biens de production sont placés sous l'autorité d'une seule institution, au nom de laquelle agit le directeur économique, qu'ils ne sont ni achetés ni vendus et qu'il n'y a pas de prix pour eux. Donc il ne peut être question de comparer apports et résultats par les méthodes arithmétiques.

Nous n'affirmons pas que le mode capitaliste de calcul économique garantisse la solution absolument la meilleure pour l'affectation des biens de production. Aucun des problèmes qui se posent à nous, hommes mortels, n'a de solution parfaite de ce genre. Ce que le fonctionnement d'un marché non saboté par l'intervention de la contrainte et de la répression peut apporter, c'est simplement la solution la meilleure accessible à l'esprit humain, dans l'état donné des connaissances technologiques et des capacités intellectuelles des hommes les plus avisés de l'époque. Dès que quelqu'un aperçoit une discordance entre l'état actuel de la production et un état réalisable meilleur[1], le mobile du profit l'incite à faire tous ses efforts pour réaliser ce qu'il imagine. La vente de ce qu'il produit lui montrera s'il a eu raison ou tort dans ses prévisions. Le marché met chaque jour à l'épreuve les entrepreneurs, et ceux qui ne passent pas l'examen sont éliminés. Le marché tend à confier la conduite des affaires économiques à ceux d'entre les individus qui ont réussi à répondre aux besoins que les consommateurs estiment les plus urgents. C'est là le seul aspect important, sous lequel on puisse dire que l'économie de marché est un système empirique, évoluant à coups de tentatives et d'erreurs.

[1] « Meilleur » signifie, bien entendu, plus satisfaisant du point de vue des consommateurs achetant sur le marché.

5. Le quasi-marché

La marque distinctive du socialisme est l'unicité et l'indivisibilité de la volonté qui dirige toutes les activités de production au sein du système social entier. Lorsque les socialistes disent que « l'ordre » et « l'organisation » doivent remplacer « l'anarchie » de la production, l'action consciente se substituer à la prétendue absence de plan du capitalisme, la coopération véritable à la concurrence, et la production pour l'usage à la production pour le profit — ce qu'ils ont à l'esprit c'est toujours la substitution du pouvoir exclusif et monopolistique d'*une seule* instance, à la multitude sans limite des plans des consommateurs individuels et des entrepreneurs et capitalistes attentifs aux désirs des consommateurs. L'essence du socialisme est l'entière élimination du marché et de la concurrence catallactique. Le socialisme est un système sans marché, sans prix de marché pour les facteurs de production, et sans concurrence ; cela veut dire la centralisation sans réserves et l'uniformisation de la conduite des activités économiques, aux mains d'une autorité unique. Dans la confection de ce plan unique qui dirige toutes les activités économiques des citoyens, ceux-ci n'interviennent — pour autant qu'ils y interviennent — qu'en élisant le directeur ou le bureau des directeurs. Pour le reste, ils ne sont que des subordonnés tenus d'obéir inconditionnellement aux ordres émis par la direction, et des incapables dont le directeur a charge d'assurer le bien-être. Toutes les excellences que les socialistes attribuent au socialisme, tous les bienfaits qu'ils attendent de son avènement, sont décrits comme le résultat nécessaire de cette unification et cette centralisation absolues.

Par conséquent, ce n'est rien de moins qu'une entière reconnaissance de l'exactitude irréfutable de l'analyse des économistes, et de leur critique dévastatrice des plans socialistes, que les efforts maintenant déployés par les intellectuels socialistes en renom, pour bâtir des schémas d'un système socialiste où l'on conserverait le marché, les prix de marché pour les facteurs de production, et la concurrence catallactique. La démonstration qu'il n'y a pas de calcul économique possible dans un système socialiste a remporté un triomphe si irrésistible et si rapide qu'un tel succès est sans précédent dans l'histoire de la pensée humaine. Les socialistes sont dans l'impossibilité de ne pas admettre leur écrasante défaite. Ils ne prétendent plus désormais que le socialisme soit incomparablement supérieur au capitalisme parce qu'il se débarrasse radicalement des marchés, des prix de marché et de la concurrence. Au contraire. Ils cherchent maintenant à justifier le socialisme en montrant qu'il est possible de préserver ces institutions même en régime socialiste. Ils esquissent des projets pour un socialisme où existeraient les prix et la concurrence[1].

Ce que suggèrent ces néo-socialistes est réellement paradoxal. Ils désirent abolir la direction privée des moyens de production, les échanges de marché, les prix de marché et la concurrence. Mais en même temps ils veulent agencer l'utopie socialiste de telle sorte que les gens puissent agir comme si ces institutions existaient. Ils voudraient que les gens jouent au marché comme les enfants jouent au soldat, au conducteur de locomotive et au maître d'école. Ils ne comprennent pas en quoi ces jeux d'enfants diffèrent des tâches réelles qu'ils imitent.

Ces néo-socialistes disent : les vieux socialistes (c'est-à-dire ceux d'avant 1920) s'étaient tout à fait trompés en croyant que le socialisme requiert nécessairement

[1] Ceci se réfère, bien entendu, seulement à ceux d'entre les socialistes ou communistes qui, comme les Prs H. D. Dickinson et Oskar Lange, sont familiers avec la pensée économique. Les obtuses légions de prétendus « intellectuels » ne veulent pas abandonner leur croyance superstitieuse dans la supériorité du socialisme. Les superstitions mettent longtemps à mourir.

l'abolition du marché et des échanges de marché, et que ce fait est même l'élément essentiel, l'aspect prééminent de l'économie socialiste. À contrecœur, ils admettent que c'était là une idée ridicule, dont la réalisation conduirait à une confusion chaotique. Mais heureusement, disent-ils, l'on dispose d'un meilleur schéma de socialisme. Il est possible de former des directeurs des diverses unités de production, de sorte qu'ils conduisent la gestion de leur unité de la même façon qu'on le faisait en régime capitaliste. Le Directeur général d'une société anonyme opère dans la société de marché non pas pour son propre compte et à ses propres risques ; mais pour le bénéfice de la firme, c'est-à-dire des actionnaires. Il continuera sous le régime socialiste, de la même façon, avec la même vigilance. La seule différence consistera dans le fait que les fruits de ses efforts enrichiront la société tout entière et non plus les actionnaires. Pour le reste, il achètera et vendra, embauchera et paiera les travailleurs, et veillera à faire des profits de la même façon qu'avant. La transition du système des managers pratiqué dans le capitalisme à maturité au système des managers de la collectivité socialiste planifiée se fera sans heurts. Rien ne changera, que la propriété du capital investi. La société prendra la place des actionnaires, le peuple empochera les dividendes. C'est tout.

L'erreur foncière impliquée dans ces propositions et toutes celles du même genre est de voir le problème économique du point de vue de l'employé subalterne dont l'horizon intellectuel ne va pas au-delà de ses tâches mineures. L'on considère la structure de la production industrielle et l'affectation du capital aux diverses branches et ensembles productifs comme rigides ; et l'on ne tient pas compte de la nécessité de modifier cette structure afin de l'ajuster aux situations changeantes. Ce à quoi l'on pense, c'est un monde où n'auraient plus à intervenir de changements, où l'histoire économique serait parvenue à son stade final. L'on ne comprend pas que l'activité des responsables d'une société anonyme consiste simplement à exécuter loyalement les tâches que leur ont confiées leurs patrons, les actionnaires ; et qu'en se conformant aux ordres reçus il leur faut s'ajuster à la structure des prix de marché, déterminés en dernier ressort par des facteurs extérieurs aux diverses activités directoriales. Les opérations des dirigeants, leurs décisions d'acheter et vendre, ne sont qu'un étroit secteur de la totalité des opérations de marché. Le marché de la société capitaliste assure en plus toutes les opérations qui affectent les capitaux matériels aux diverses branches d'industrie. Les entrepreneurs et capitalistes établissent des sociétés de diverses formes juridiques, augmentent ou diminuent leur taille, dissolvent les unes, fusionnent les autres ; ils achètent et vendent des actions et obligations de firmes existantes ou nouvelles ; ils ouvrent, retirent ou remboursent des crédits ; en bref, ils accomplissent les actes dont la totalité s'appelle le marché des capitaux et de l'argent. Ce sont ces transactions financières des promoteurs et des spéculateurs qui dirigent la production dans les voies où elle répond aux besoins les plus pressants des consommateurs, et de la façon la meilleure possible. Ces transactions constituent le marché comme tel. Si on les élimine, l'on ne conserve aucune fraction du marché. Ce qui en reste est un morceau qui ne peut exister seul et ne peut fonctionner comme marché.

Le rôle que remplit le directeur loyal d'une société industrielle ou commerciale, dans la conduite de celle-ci, est beaucoup plus modeste que ne le supposent les auteurs de ces plans. Sa fonction consiste seulement à aménager et gérer, il assiste en position subalterne les entrepreneurs et capitalistes. Ces tâches subordonnées ne peuvent nullement remplacer la fonction d'entrepreneur[1]. Les spéculateurs, promoteurs, inves-

[1] Voir ci-dessus pp. 247 à 250.

tisseurs et prêteurs, par le fait qu'ils déterminent la structure des bourses de titres et de marchandises et celle du marché de l'argent, délimitent le champ dans lequel des tâches déterminées et mineures peuvent être confiées au jugement du directeur. En vaquant à ces besognes, le gérant doit ajuster ses programmes d'exécution à la structure du marché créée par des facteurs qui débordent de loin les fonctions directoriales.

Notre problème ne porte pas sur les activités directoriales ; il concerne l'affectation du capital aux diverses branches d'industrie. La question est celle-ci : dans quelles branches la production devrait-elle être augmentée, ou restreinte, dans quelles branches les objectifs de production doivent-ils être modifiés, quelles branches nouvelles faut-il ouvrir ? En ce qui touche à ces questions-là, il est vain de faire appel à l'honnête directeur de société doué d'une bonne expérience. Ceux qui confondent l'entrepreneur et le manager ferment les yeux sur le problème économique réel. Dans les discussions de travail salarié, les parties en présence ne sont pas la direction et la main-d'œuvre ; ce sont l'entrepreneur (ou le capital) et les employés salariés ou appointés. Le système capitaliste n'est pas celui des managers, c'est le système des entrepreneurs. Ce n'est pas minimiser les mérites des directeurs de sociétés que d'établir le fait que ce n'est pas leur façon de diriger qui détermine l'affectation des facteurs de production aux diverses branches d'industrie.

Personne n'a jamais suggéré que la société socialiste puisse inviter les promoteurs et spéculateurs à poursuivre leur entreprise de risque, pour en verser les profits à la caisse commune. Ceux qui suggèrent un quasi-marché pour le système socialiste n'ont jamais envisagé de conserver le marché des valeurs mobilières et les bourses de commerce, les marchés à terme, les banquiers et les prêteurs d'argent, comme des quasi-institutions. L'on ne peut pas mimer à la façon d'une comédie l'aventure de miser sur l'avenir et d'investir. Les spéculateurs et les investisseurs engagent leur propre fortune, leur propre destinée. Ce fait les rend dépendants et responsables vis-à-vis des consommateurs, qui sont les ultimes décideurs dans l'économie capitaliste. Si on les relève de cette sujétion, on les prive de leur caractère même. Ce ne sont plus des hommes d'affaires, mais simplement un groupe de personnes auxquelles le dirigeant économique a remis sa tâche essentielle, la direction de la marche des affaires. Dans cette situation, ils deviennent — éliminant le directeur nominal — les vrais directeurs et ils sont placés devant le même problème que n'a pas su résoudre le directeur nominal : le problème du calcul économique.

Ayant conscience que cette idée n'aurait simplement aucun sens, les avocats du projet de quasi-marché recommandent parfois, de manière vague, une autre porte de sortie. Le directeur aurait à se comporter comme une banque, allouant les fonds disponibles au plus haut enchérisseur. Cette idée encore ne peut qu'avorter. Tous ceux qui peuvent se mettre sur les rangs pour obtenir ces fonds n'ont aucune propriété à eux : cela est évident dans un ordre socialiste de la société. Lorsqu'ils enchérissent, ils ne sont retenus par aucun danger financier qu'ils courraient personnellement en cas de promesse exagérée de leur part pour obtenir les fonds. Ils n'allègent en rien la responsabilité incombant au directeur-banquier. L'insécurité des prêts à eux accordés n'est en aucune façon diminuée par la garantie partielle que les moyens personnels de l'emprunteur fournissent, dans les transactions de crédit en régime capitaliste. Tous les hasards de cette insécurité retombent sur la société seule, qui est précisément seule propriétaire de toutes les ressources disponibles. Si le directeur-banquier allouait sans hésitation les fonds disponibles à ceux qui promettent le plus, il donnerait simplement une prime à la témérité, à l'imprévoyance et à l'optimisme déraisonnable. Il abdiquerait en faveur du moins scrupuleux des visionnaires ou des vauriens. Il faut

qu'il se réserve personnellement la décision sur la façon dont doivent être utilisés les fonds de la collectivité. Mais alors nous sommes ramenés au point de départ : le directeur économique, dans ses efforts pour conduire les activités de production, n'a pas le secours de la division du travail intellectuel, qui dans le régime capitaliste fournit une méthode pratique pour effectuer le calcul économique[1].

L'emploi des moyens de production peut être, soit à la décision des propriétaires privés, soit à celle de l'appareil social de contrainte et répression. Dans le premier cas il y a un marché, des prix de marché pour chacun des facteurs de production, et le calcul économique est possible. Dans le second cas, rien de cela n'existe. Il est vain de se consoler par l'espoir que les organes de l'économie collective seront « omniprésents » et « omniscients »[2]. Nous n'avons point affaire, en praxéologie, à une divinité omniprésente et omnisciente, mais avec les actes d'hommes dotés sans plus d'un esprit humain. Un esprit humain ne peut faire de plan sans calcul économique.

Un système socialiste avec marché et prix de marché est une contradiction dans les termes, comme serait un carré triangulaire. La production est dirigée soit par des hommes d'affaires à la recherche de profit, soit par les décisions d'un directeur à qui est remis un pouvoir suprême et exclusif. Ce qui est produit, ce sont ou bien les choses dont l'entrepreneur espère que la vente lui fournira le plus fort profit, ou bien les choses que le directeur veut voir produire. La question est donc : qui doit être le maître, les consommateurs ou le directeur ? À qui doit revenir la décision ultime de savoir si un stock concret de facteurs de production doit être employé à fabriquer le produit de consommation a ou le produit de consommation b ? C'est là une question qui ne se satisfait pas d'une réponse évasive ; il lui faut une réponse catégorique et sans ambiguïté[3].

6. Les équations différentielles d'économie mathématique

Afin d'apprécier de façon adéquate l'idée que les équations différentielles de l'économie mathématique pourraient servir à un calcul économique socialiste, nous devons nous rappeler ce que signifient réellement ces équations.

En dressant la construction imaginaire d'une économie tournant en rythme uniforme, nous supposons que tous les facteurs de production sont employés de telle sorte que chacun d'eux rende les services les plus hautement appréciés dont il est susceptible. Aucun changement dans l'emploi d'aucun de ces facteurs ne pourrait à l'avenir améliorer le degré de satisfaction des besoins, atteint dans les conditions régnantes. Cette situation dans laquelle aucun changement n'est apporté dans la disposition des facteurs de production est décrite par des systèmes d'équations différentielles. Toutefois, ces équations ne fournissent aucune indication sur les opérations au moyen desquelles les hommes auraient atteint cet hypothétique état d'équilibre. Tout ce qu'elles disent est : si, dans cet état d'équilibre statique, m unités de a sont employées pour la production de p, et n unités de a pour la production de q, nulle modification ultérieure dans l'emploi des unités disponibles de a ne pourrait amener une augmentation de la satisfaction des besoins. (Même si nous supposons que a soit parfaitement divisible, et prenons l'unité de a comme infinitésimale, ce

[1] Voir L. von Mises, *Socialism*, pp. 137 à 142 ; F. A. Hayek, *Individualism and Economic Order*, Chicago, 1948, pp. 119 à 208 ; T. J. B. Hoff, *Economic Calculation in the Socialist Society*, Londres, 1949, pp. 129 et suiv.

[2] Voir H. D. Dickinson, *Economics of Socialism*, Oxford, 1939, p. 191.

[3] Pour une analyse du schéma d'un État corporatif, voir ci-dessous pp. 646 à 649.

serait une lourde erreur d'affirmer que l'utilité marginale de a soit la même dans l'un et l'autre emplois.)

Cet état d'équilibre est une construction purement imaginaire. Dans un monde changeant il ne peut jamais se réaliser. Il diffère aussi bien de l'état actuel que de n'importe quel autre état réalisable.

Dans l'économie de marché, c'est l'action de l'entrepreneur qui, toujours à nouveau, brouille et redistribue les taux d'échange et l'affectation des facteurs de production. Un homme entreprenant aperçoit une discordance entre les prix des facteurs complémentaires de production et les prix futurs des produits, tels qu'il les prévoit ; et il entend tirer un profit pour lui-même de cette discordance. Le prix futur qu'il a dans l'esprit n'est, assurément, pas l'hypothétique prix d'équilibre. Nul opérateur n'a quoi que ce soit à faire de l'équilibre et des prix d'équilibre ; ces notions sont étrangères à la vie réelle et à l'action ; ce sont des outils auxiliaires du raisonnement praxéologique, là où il n'y a pas de moyens mentaux de concevoir l'incessante mobilité des activités, autres que de la comparer avec l'image d'un parfait repos. Pour le raisonnement du théoricien, chaque changement est un pas en avant sur une route qui, pourvu qu'aucune donnée nouvelle n'apparaisse, conduira finalement à un état d'équilibre. Ni les théoriciens, ni les capitalistes et entrepreneurs, ni les consommateurs ne sont à même de se former, sur la base des données qui leur sont présentement familières, une opinion quant au niveau d'un tel prix d'équilibre. Il n'y a nul besoin de se faire une opinion là-dessus. Ce qui pousse un homme à effectuer un changement ou une innovation, ce n'est pas la vision de prix d'équilibre, mais un pronostic sur le niveau des prix d'un nombre limité d'articles, tels que ces prix s'établiront à l'époque où cet opérateur prévoit de vendre son produit. Ce que l'entrepreneur, lorsqu'il s'engage dans un certain projet, a présent à l'esprit ce sont seulement les premières étapes d'une transformation qui, en supposant qu'il n'y ait dans les données aucun autre changement que ceux qui font partie du projet, aboutirait à l'établissement d'un état d'équilibre.

Mais pour utiliser les équations décrivant l'état d'équilibre, il faut connaître la façon dont s'échelonnent les valeurs de biens de consommation dans cet état d'équilibre. Cette gradation est l'un des éléments de ces équations qui sont supposés connus. Mais le directeur connaît seulement ses évaluations actuelles, il ignore ce qu'elles seraient dans l'hypothétique état d'équilibre. Il croit que, par rapport à ses jugements de valeur présents, l'affectation des moyens de production n'est pas satisfaisante, et il entend la modifier. Mais il ne sait rien des jugements de valeur que lui-même portera, le jour où sera atteint l'équilibre. Ces évaluations refléteront la situation qu'auront amenée les modifications successives de production que lui-même va inaugurer.

Appelons D1 le jour actuel, et le jour où l'équilibre sera établi Dn. Conséquemment, nous donnons leurs appellations aux grandeurs ci-après, correspondant à ces deux jours : les échelles de valeur des biens du premier ordre seront V1 et Vn ; les disponibilités totales[1] en facteurs originaires de production, O1 et On ; les disponibilités totales en facteurs fabriqués de production P1 et Pn ; enfin, nous totalisons O1 + P1 comme M1, et On + Pn comme Mn. Finalement, nous appelons les deux états du savoir technologique : T1 et Tn. Pour la solution des équations, la

[1] Par disponibilités l'on entend l'inventaire complet, dans lequel tous les existants sont spécifiés en catégorie et en quantité. Chaque catégorie comprend uniquement les choses qui à tous égards (par exemple, aussi bien en ce qui concerne leur emplacement) ont exactement la même importance en vue de la satisfaction des besoins.

connaissance de Vn, On + Pn = Mn, et de Tn est nécessaire. Mais nous ne connaissons aujourd'hui rien de plus que V1, O1 + P1 = M1, et T1.

Il ne serait pas admissible de supposer que ces grandeurs au jour D1 soient égales à ce qu'elles seront au jour Dn, parce que l'état d'équilibre ne saurait être atteint s'il se produit de nouveaux changements dans les données. L'absence de changements ultérieurs dans les données, qui est la condition nécessaire pour l'établissement de l'équilibre, ne porte que sur les changements susceptibles de perturber l'ajustement des conditions au fonctionnement des éléments qui actuellement sont déjà opérants. Le système ne peut parvenir à l'état d'équilibre si de nouveaux éléments, pénétrant de l'extérieur, détournent le système des mouvements qui tendent à l'établissement de l'équilibre[1]. Mais aussi longtemps que l'équilibre n'est pas atteint, le système est animé de mouvements continuels qui font changer les données. La tendance vers l'établissement de l'équilibre, non interrompue par l'apparition d'aucun changement de données en provenance de l'extérieur, est en elle-même une succession de changements dans les données.

P1 est un ensemble de grandeurs qui ne correspondent pas aux valeurs d'aujourd'hui. C'est le résultat d'actions qui furent guidées par les évaluations du passé, et qui étaient confrontées à un état du savoir technologique, ainsi qu'à une masse d'information sur les ressources disponibles en facteurs primaires de production, qui n'étaient pas ceux d'aujourd'hui. L'une des raisons pour lesquelles le système n'est pas en équilibre est précisément le fait que P1 n'est pas adapté à la situation présente. Il y a des lieux de fabrication, des outillages et des stocks d'autres facteurs de production qui n'existeraient pas dans une situation d'équilibre ; et il y a d'autres ateliers, outillages et stocks, qu'il faut produire pour établir l'équilibre. L'équilibre n'apparaîtra que lorsque ces îlots perturbateurs contenus dans P1, dans la mesure où ils sont encore utilisables, seront complètement usés et remplacés par les articles correspondant convenablement aux autres données synchrones, à savoir V, O et T. Ce que l'homme qui agit a besoin de connaître, ce n'est pas l'état des affaires parvenues à la situation d'équilibre, ce sont les informations sur les méthodes qui lui permettront de transformer, par étapes, P1 en Pn. Mais à l'égard de cette tâche, les équations n'ont aucune utilité.

L'on ne peut se débarrasser du problème en ne considérant pas P et en s'appuyant uniquement sur O. Il est vrai que la façon d'employer les facteurs de production originaires détermine de façon univoque la qualité et la quantité des facteurs de production fabriqués, ou produits intermédiaires. Mais l'information que nous pourrions obtenir ainsi ne vaut que pour les situations d'équilibre. Cela ne nous dit rien sur les méthodes et procédés auxquels recourir pour la réalisation de l'équilibre. Aujourd'hui nous sommes en présence d'un stock de P1 qui n'est pas celui de la situation d'équilibre. Ce que nous devons prendre en ligne de compte, ce sont les conditions existantes, c'est-à-dire P1, et non pas les conditions hypothétiques de Pn.

Cet état supposé d'équilibre futur apparaîtra lorsque toutes les méthodes de production auront été ajustées aux évaluations des acteurs et à l'état du savoir technologique. À ce moment-là, l'on travaillera dans les sites les plus appropriés, avec les méthodes technologiques les plus adéquates. L'économie d'aujourd'hui est différente. Elle fonctionne avec d'autres instruments, qui ne correspondent pas à la situation d'équilibre et ne peuvent pas être intégrés dans un système d'équations

[1] Nous pouvons évidemment admettre que T1 soit le même que Tn, si nous sommes prêts à admettre ce que cela implique : c'est-à-dire que le savoir technique a d'ores et déjà atteint son niveau final.

décrivant en symboles mathématiques cet état d'équilibre. Savoir ce que seraient les circonstances dans l'état d'équilibre ne sert à rien pour le directeur dont la tâche est d'agir dans les circonstances présentes. Ce qu'il a besoin d'apprendre, c'est comment procéder de la façon la plus économique avec les moyens disponibles aujourd'hui, lesquels sont le legs d'une époque où les valeurs n'étaient pas les mêmes, ni le savoir technologique, ni l'information sur les problèmes de site. Il doit savoir quel est le premier pas qu'il doit faire ; dans ce choix, les équations ne lui fournissent aucune aide.

Supposons que dans une région isolée, où la situation économique est semblable à celle de l'Europe centrale au milieu du XIX[e] siècle, le gouvernement est aux mains d'un dictateur parfaitement au courant de la technologie américaine d'aujourd'hui. Ce dictateur de l'économie sait en gros vers quel but il devrait conduire l'économie du pays dont il a la charge. Pourtant, même la pleine connaissance de la façon dont les choses se passent dans l'Amérique actuelle ne pourrait pas lui servir à résoudre le problème qui se pose à lui : par quelles démarches successives transformer, de la façon la plus appropriée et pratique, le système économique existant et le remplacer par le système visé.

Même si, pour aller au bout du raisonnement, nous supposons qu'une inspiration miraculeuse a permis au directeur, sans calcul économique, de résoudre tous les problèmes concernant l'agencement de plus avantageux de toutes les activités économiques, et que l'image précise du but final à poursuivre est bien présente à son esprit, il reste à résoudre des problèmes essentiels dont le traitement est impossible sans calcul économique. Car la tâche du directeur de l'économie n'est pas de partir du niveau zéro de civilisation, et de démarrer l'histoire économique sur une table rase. Les éléments avec lesquels il doit opérer ne sont pas seulement des ressources naturelles vierges. Il y a aussi les capitaux matériels qui ont été produits par le passé, et qui sont inconvertibles ou imparfaitement convertibles pour de nouveaux projets. Ce sont précisément ces objets fabriqués, produits dans des circonstances où les échelles de valeurs, le savoir technologique et bien d'autres choses différaient de ce qu'elles sont aujourd'hui, qui constituent matériellement notre richesse. Leur structure, leur qualité, leur quantité et leur emplacement sont d'importance primordiale dans le choix de toute opération économique ultérieure. Certains d'entre eux peuvent n'avoir aucune utilisation prévisible, ils doivent rester de la « capacité inutilisée ». Mais la majeure partie d'entre eux doivent être employés, à moins de vouloir repartir à zéro de l'extrême pauvreté et dénuement de l'homme primitif et s'arranger pour survivre pendant la période qui nous sépare du jour où la reconstitution d'un appareil de production sera terminée conformément au plan nouveau. Le directeur en chef ne peut pas construire ce nouvel édifice, sans se préoccuper de ses gens pendant la période d'attente. Il lui faut essayer de tirer parti de chaque élément existant en fait de capitaux matériels, et cela de la meilleure façon possible.

Non seulement les technocrates, mais des socialistes de toutes nuances d'opinion, répètent incessamment que ce qui rend réalisables leurs plans ambitieux, c'est l'énorme richesse accumulée jusqu'à présent. Mais aussitôt cela dit, ils comptent pour rien le fait que cette richesse consiste en grande partie en des biens de production fabriqués dans le passé et plus ou moins vieillis, du point de vue de nos évaluations présentes et de nos connaissances techniques. Dans leur idée, la seule chose à produire c'est un appareil de production transformé de telle sorte qu'il rende l'existence plus abondamment pourvue pour les générations futures. Les contemporains, à leurs yeux, sont simplement une génération perdue, dont la seule raison d'être doit être de travailler et de se donner du mal au profit de ceux qui naîtront. Or les hommes en

chair et en os ne sont pas faits sur ce modèle. Ils ne veulent pas seulement créer un monde meilleur pour leurs petits-enfants, ils entendent aussi profiter eux-mêmes de la vie. Ils prétendent se servir de façon aussi efficace que possible de ce qui est disponible maintenant en fait de capitaux matériels. Ils s'efforcent vers un avenir meilleur, mais entendent y parvenir de la façon la plus économique. Et pour arriver à ces fins également, ils ne peuvent se passer de calcul économique.

L'on s'est sérieusement trompé en croyant que l'état d'équilibre pouvait être computé au moyen d'opérations mathématiques, en se basant sur la connaissance de ce qui existe dans un état de non-équilibre. Ce n'a pas été moins erroné, de penser qu'une telle connaissance des caractéristiques d'un hypothétique état d'équilibre pourrait être d'une utilité quelconque pour l'homme qui, dans son activité, recherche la solution la meilleure des problèmes auxquels il est confronté dans ses choix et son travail quotidiens. Il n'est donc pas besoin de souligner qu'il faudrait résoudre un nombre fabuleux d'équations, et chaque jour à nouveau, pour appliquer la méthode ; même si c'était réellement une alternative raisonnable par rapport à l'économie de marché, cette masse énorme d'opérations pour remplacer le calcul économique est une idée absurde[1].

[1] En ce qui concerne ce problème algébrique, voir Pareto, *Manuel d'Économie Politique*, 2e éd., Paris, 1927, pp. 233 et suiv. ; et Hayek, *Collectivist Economic Planning*, Londres, 1935, pp. 207 à 214. C'est pourquoi la fabrication de calculatrices électroniques n'affecte pas notre problème.

SIXIÈME PARTIE — L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ ENTRAVÉE

Chapitre XXVII — Le gouvernement et le marché

1. L'idée d'un tiers système

La propriété privée des moyens de production (économie de marché ou capitalisme) et la propriété publique des moyens de production (socialisme, ou communisme, ou « planisme ») peuvent être nettement distinguées. Chacun de ces deux systèmes d'organisation économique de la société peut être décrit et défini de façon précise et sans ambiguïté. L'on ne peut jamais les confondre l'un avec l'autre ; l'on ne peut ni les mélanger ni les combiner ; nulle transition ne peut conduire graduellement de l'un à l'autre ; ils sont mutuellement incompatibles. En ce qui concerne le même type de bien de production, la propriété ne peut être que sous contrôle privé ou sous contrôle public. Si, dans le cadre d'un système de coopération sociale, certains moyens de production seulement sont soumis à la propriété publique, tandis que le reste est aux mains des particuliers propriétaires, cela ne constitue pas un système mixte combinant socialisme et propriété privée. Le système demeure une société de marché, tant que le secteur socialisé ne se trouve pas entièrement séparé du secteur non socialisé au point de mener une existence strictement autarcique. (Dans ce dernier cas, il y a deux systèmes indépendants coexistant côte à côte — l'un capitaliste et l'autre socialiste). Les entreprises en propriété publique qui opèrent à l'intérieur d'un système où il y a des entreprises en propriété privée et un marché sont intégrées dans un système d'économie de marché ; y sont également intégrées les nations socialisées qui échangent des biens et des services avec les non-socialisées. Toutes sont sujettes de la loi de l'offre et de la demande et ont la possibilité de recourir au calcul économique[1].

Si l'on envisage l'idée de placer côte à côte ces deux systèmes, ou entre eux un tiers système de coopération humaine avec division du travail, l'on ne peut partir que de la notion d'économie de marché et jamais de celle de socialisme. La notion de socialisme, avec son monisme rigide et son centralisme qui remet le pouvoir de choisir et d'agir entre les mains d'*une seule* volonté exclusivement, ne laisse place à aucun compromis ou concession ; cette construction-là ne peut supporter aucun ajustement ni altération. Mais il n'en va pas de même pour le schéma de l'économie de marché. Ici, le dualisme du marché et du pouvoir gouvernemental de contrainte et répression suggère des idées diverses. Est-il péremptoirement nécessaire, ou indiqué, se demandent les gens, que le pouvoir politique se tienne à l'écart du marché ? Ne doit-il pas incomber à un gouvernement d'intervenir et de corriger le fonctionnement du marché ? Entre capitalisme et socialisme faut-il se résigner à choisir ? N'y a-t-il pas peut-être d'autres systèmes d'organisation sociale qui ne soient ni le communisme, ni la pure et libre économie de marché ?

Ainsi des gens ont combiné une variété de tierces solutions, de systèmes qui, à les en croire, sont aussi éloignés du socialisme qu'ils le sont du capitalisme. Leurs auteurs allèguent que ces systèmes ne sont pas du socialisme parce qu'ils visent à préserver la propriété privée des moyens de production ; et qu'ils ne sont pas du capitalisme parce qu'ils éliminent les « déficiences » de l'économie de marché. Pour un traitement

[1] Voir ci-dessus pp. 212 à 213.

scientifique des problèmes impliqués, ce qui comporte une complète neutralité envers tous jugements de valeur et, par conséquent, ne condamne aucun aspect du capitalisme en tant que fautif, nuisible ou injuste, il n'y a rien à tirer de ce plaidoyer sentimental en faveur de l'*interventionnisme*. La tâche de la science économique est d'analyser et de poursuivre la vérité. Elle n'est pas appelée à décerner des louanges ou des blâmes en vertu de postulats préconçus ou d'idées partisanes. Vis-à-vis de l'interventionnisme, elle doit répondre à une question et une seule : comment cela marche-t-il ?

2. L'intervention

Il y a deux schémas types pour la réalisation du socialisme.

Le premier (que nous pouvons appeler le modèle léniniste ou russe) est purement bureaucratique. Tous les ateliers, tous les magasins et toutes les fermes sont formellement nationalisés (*verstaatlicht* = étatisés) ; ce sont des agences subalternes du gouvernement, et ceux qui les conduisent sont des fonctionnaires. Chaque unité dans l'appareil de production se trouve, par rapport à l'organisme central suprême, dans la même relation que le bureau de poste du coin par rapport aux bureaux du directeur général des PTT.

Le deuxième modèle (que nous pouvons dénommer modèle Hindenburg ou modèle allemand) conserve nominalement et en apparence la propriété privée des moyens de production ; il maintient l'aspect extérieur du marché, des prix, des salaires et des taux d'intérêt. Toutefois, il n'y a plus désormais d'entrepreneurs, mais seulement des chefs d'établissements (*Betriebsführer* dans la terminologie de la législation national-socialiste). Ces chefs d'établissement paraissent diriger effectivement les entreprises qui leur sont confiées : ils achètent et vendent, embauchent et licencient les travailleurs et rémunèrent leurs services, contractent des emprunts, paient des intérêts et amortissements. Mais dans toutes leurs activités ils sont tenus d'obéir inconditionnellement aux ordres émis par l'administration gouvernementale chargée en dernier ressort de diriger la production. Cette administration (*Reichswirtschaftsministerium* de l'Allemagne nazie) indique aux dirigeants d'entreprises ce qu'ils doivent produire, et comment, à quel prix acheter et à qui, à quels prix vendre et à qui. Elle affecte chaque travailleur à son poste et fixe sa paie. Elle décrète à qui et dans quelles conditions les capitalistes doivent confier leurs fonds. L'échange de marché est une simple comédie. Tous les salaires, prix et taux d'intérêt sont fixés par le pouvoir et ne sont qu'en apparence des prix, des salaires et des taux ; en réalité ce sont des termes quantitatifs dans les ordres gouvernementaux qui déterminent pour chaque citoyen son emploi, son revenu, sa consommation et son niveau de vie. Le gouvernement dirige toutes les activités de production. Les dirigeants d'entreprise sont soumis à l'autorité du gouvernement, non aux demandes du consommateur et aux structures de prix du marché. C'est le socialisme sous le déguisement d'une terminologie empruntée au capitalisme. Certaines étiquettes de l'économie de marché sont conservées, mais elles signifient des choses entièrement différentes de celles qu'elles recouvrent dans l'économie de marché.

Il est nécessaire de souligner ce fait, afin d'éviter une confusion entre socialisme et interventionnisme. Le système de l'interventionnisme ou économie de marché entravée diffère du modèle allemand de socialisme, précisément en ce que cela est encore une économie de marché. L'autorité s'immisce dans le fonctionnement de l'économie de marché, mais n'entend pas éliminer totalement le marché. Elle entend que la production et la consommation se développent dans des directions différentes

de celles que prescrit un marché non entravé : et elle compte parvenir à ses fins en injectant dans le fonctionnement du marché des ordres, commandements et interdictions que sont prêts à faire observer les pouvoirs de police avec leur appareil de contrainte et de répression. Mais ce sont là des actes *isolés* d'intervention. Il n'est pas dans l'intention des gouvernants de combiner ces actes d'autorité en un système intégré qui déterminerait tous les prix, salaires et taux d'intérêt, et placerait ainsi sous la coupe des pouvoirs publics tous les aspects de la production et de la consommation.

Le système de l'économie de marché entravée, ou interventionnisme, cherche à conserver le dualisme des sphères distinctes des activités gouvernementales d'une part, et de la liberté économique en système de marché d'autre part. Ce qui le caractérise est le fait que le gouvernement ne limite pas ses activités à la protection de la propriété privée des moyens de production, contre les atteintes de la violence ou de la fraude. Le pouvoir interfère avec la marche des affaires, au moyen de commandements et d'interdictions.

L'intervention est un acte d'autorité, décidé directement ou indirectement par l'autorité qui dispose de l'appareil administratif de contrainte et répression, forçant les entrepreneurs et capitalistes à employer certains des facteurs de production d'autre manière qu'ils ne l'auraient fait, s'ils n'avaient eu à obéir qu'aux prescriptions du marché. Cet acte d'autorité peut constituer tantôt un ordre de faire quelque chose, tantôt un ordre de ne pas faire quelque chose. Il n'est pas forcé que cela émane directement du pouvoir légitimement constitué et reconnu. Il peut arriver que quelque autre organisation s'arroge le droit d'émettre de tels ordres et interdictions, et qu'elle en impose l'application par un appareil de contrainte violente et d'oppression de son cru. Si le gouvernement légitime tolère de tels procédés, ou même leur donne l'appui de sa propre police, cela revient au même que si c'était le gouvernement qui ait agi lui-même. Si le gouvernement n'approuve pas la violence exercée par d'autres organisations, mais qu'il ne parvienne pas à l'empêcher avec ses propres forces armées, alors qu'il le souhaiterait, le résultat est l'anarchie.

Il importe de se rappeler que l'intervention du gouvernement signifie toujours, soit l'action violente, soit la menace d'y recourir. Les fonds qu'un gouvernement dépense pour n'importe quel but sont levés par le fisc. Impôts et taxes sont payés parce que les payeurs craignent de résister au percepteur. Ils savent que toute désobéissance ou résistance est sans espoir. Aussi longtemps que tel est l'état de choses, le gouvernement est en mesure de prélever l'argent qu'il veut dépenser. Gouverner est en dernière analyse se servir d'hommes en armes, policiers, gendarmes, soldats, gardiens de prison et exécuteurs. L'aspect essentiel du pouvoir, c'est qu'il peut imposer ses volontés en matraquant, tuant et emprisonnant. Ceux qui réclament davantage de gouvernement réclament en fin de compte plus de contrainte et moins de liberté.

Attirer l'attention sur ce fait n'implique aucune réflexion sur les activités de gouvernement. Dans la sévère réalité, la coopération sociale paisible n'est pas possible si des dispositions ne sont prises pour prévenir et supprimer par la violence les activités anti-sociales de réfractaires individuels ou groupés. Il faut rejeter la formule souvent répétée, disant que le pouvoir est un mal, mais un mal nécessaire et indispensable. Ce qui est requis pour atteindre une fin est un moyen, c'est le coût qu'il faut consentir à payer pour parvenir à cette fin. C'est un jugement arbitraire que de décrire ce moyen comme un mal, au sens moral de ce terme. Néanmoins, en face de la tendance moderne à déifier le gouvernement et l'État, il est bon de nous rappeler que les anciens Romains étaient plus réalistes en symbolisant l'État par un fagot de verges liées autour d'une hache, que nos contemporains en attribuant à l'État tous les caractères de la divinité.

3. La délimitation des fonctions du pouvoir

Diverses écoles de pensée paradant sous les noms pompeux de philosophie du droit et de science politique, se livrent à de futiles et creuses méditations sur la délimitation des fonctions du pouvoir. Partant de suppositions purement arbitraires concernant de prétendues valeurs éternelles et absolues et une justice pérenne, ces gens s'arrogent la mission de juges suprêmes des affaires humaines. Ils interprètent à tort leurs propres jugements de valeur fondée sur l'intuition, comme étant la voix du Tout-Puissant ou de la nature des choses.

Il n'y a pourtant rien qui puisse constituer un critère perpétuel de ce qui est juste et de ce qui est injuste. La nature est étrangère à toute idée du bien et du mal. « Tu ne tueras point » ne fait manifestement pas partie de la loi naturelle. Le trait caractéristique des situations de nature est qu'un animal cherche à tuer d'autres animaux et que bien des espèces ne peuvent préserver leur propre vie qu'en tuant d'autres êtres. La notion du bien et du mal est une invention humaine, un précepte utilitaire destiné à rendre possible la coopération dans la division du travail. Toutes les règles morales et lois humaines sont des moyens au service de fins déterminées. Il n'y a aucune méthode pour apprécier leur caractère bon ou mauvais, autre que d'examiner sérieusement leur utilité pour la réalisation de fins choisies et visées.

De la notion de loi naturelle certaines gens déduisent la justice de l'institution de propriété privée des moyens de production. D'autres invoquent la loi naturelle pour justifier l'abolition de la propriété privée des moyens de production. Comme l'idée de loi naturelle est entièrement arbitraire, de telles discussions ne peuvent déboucher sur un accord.

L'état et le pouvoir ne sont pas des fins, mais des moyens. Faire du mal à autrui n'est une source de plaisir direct que pour les sadiques. Les autorités constituées emploient la contrainte et la répression afin de sauvegarder le fonctionnement satisfaisant d'un système défini d'organisation sociale. Le domaine dans lequel le recours à la contrainte est normal, et le contenu des lois que l'appareil de police doit faire respecter sont conditionnés par l'ordre social adopté. Un état et un gouvernement étant instaurés afin que ce système social fonctionne avec sûreté, la définition des fonctions du pouvoir doit être adaptée à ses exigences. Le seul critère d'appréciation des lois et des méthodes employées pour les faire respecter est si oui ou non elles sont efficaces pour la sauvegarde de l'ordre social que l'on désire maintenir.

La notion de justice ne prend un sens qu'en référence à un système déterminé de normes qui, en lui-même, est supposé incontesté et à l'épreuve de toute critique. Bien des gens se sont cramponnés à l'affirmation que ce qui est bien et mal est établi pour tel depuis l'aube des temps les plus reculés, et pour l'éternité. La tâche des législateurs et des tribunaux ne serait pas de faire les lois, mais de découvrir ce qui est légitime en vertu d'une idée immuable de la justice. Cette doctrine, qui produisit un conservatisme inentamable et une pétrification des coutumes et institutions anciennes, a été attaquée par la doctrine du droit naturel. Aux lois positivement régnantes dans le pays l'on opposa l'idée d'une loi « plus haute », la loi naturelle. En partant de ce critère arbitraire d'une loi naturelle, les lois et institutions en vigueur furent décrétées justes ou injustes. L'on assigna au bon législateur la tâche d'adapter le droit positif au droit naturel.

Les erreurs de base impliquées dans ces deux doctrines ont depuis longtemps été démasquées. Pour ceux qu'elles n'aveuglent pas, il est évident que l'appel à la justice dans un débat concernant la rédaction de lois nouvelles est un cas de raisonnement circulaire. *De lege ferenda*, à propos d'une loi à faire, il n'y a pas de justice. La notion

de justice ne peut logiquement être invoquée qu'à propos *de lege lata*, du droit tel qu'il existe. Elle n'a de sens que pour approuver ou désapprouver un comportement donné du point de vue des lois en vigueur dans le pays. Lorsqu'on envisage de modifier le système légal d'une nation, de réécrire ou d'abroger des lois existantes, d'en rédiger de nouvelles, ce n'est pas de justice qu'il est question, mais de commodité sociale et de bien-être social.

Il n'existe rien que l'on puisse tenir pour une notion absolue de justice qui ne se référerait pas à un système défini d'organisation sociale. Ce n'est pas la justice qui dicte le choix d'un certain système de société. C'est, tout au contraire, le système social qui détermine ce qui devrait être tenu pour bon ou mauvais. Il n'y a de juste et d'injuste que dans les relations qui constituent le réseau social. Pour un hypothétique individu isolé et autosuffisant, les notions de juste et d'injuste sont sans contenu. Un tel individu ne peut distinguer qu'entre ce qui pour lui-même est plus avantageux ou moins avantageux. L'idée de justice se réfère toujours à la coopération sociale.

Il est vain de justifier ou de rejeter l'interventionnisme du point de vue d'une idée factice et arbitraire de l'absolue justice. Il est vain de s'évertuer à trouver une juste délimitation des fonctions du pouvoir politique, à partir d'une conception a priori des valeurs permanentes. Il est non moins inadmissible de déduire ce qui est la fonction propre du pouvoir politique, des notions mêmes de gouvernement, d'État, de droit et de justice. C'est précisément cela qu'il y avait d'absurde dans les spéculations des scolastiques du Moyen Age, de Fichte, de Schelling et Hegel, et dans la *Begriffsjurisprudenz* (jurisprudence des concepts) allemande.

Les concepts sont des outils de raisonnement. Il ne faut jamais les considérer comme des principes normatifs dictant des modes de conduite.

C'est se livrer à une gymnastique intellectuelle superflue que de souligner que les notions d'État et de souveraineté impliquent logiquement la suprématie absolue et par conséquent excluent l'idée de limitations quelconques imposées à l'activité de l'État. Personne ne conteste qu'un État ait le pouvoir d'établir le totalitarisme à l'intérieur du territoire où il est souverain. Le problème est si oui ou non un tel mode de gouvernement est avantageux du point de vue du maintien et du fonctionnement de la coopération sociale. Quant à ce problème, nulle exégèse raffinée de concepts et de notions ne peut servir en rien. Cela doit être décidé par la praxéologie, non par une pseudo-métaphysique de l'État et du droit.

La philosophie du droit et la science politique sont incapables de trouver une raison quelconque pour laquelle le gouvernement ne doit pas contrôler les prix et punir ceux qui contreviennent aux maxima fixés par lui, de la même façon qu'il punit les meurtriers et les voleurs. Ces auteurs s'imaginent que l'institution de la propriété privée est simplement une faveur révocable accordée gracieusement par le souverain tout-puissant à ses humbles sujets. Il ne peut y avoir aucun mal à abroger en tout ou partie les lois qui ont accordé cette faveur ; il n'y a pas d'objection raisonnable à opposer à l'expropriation ou à la confiscation. Le législateur est libre de substituer n'importe quel système social à celui de la propriété privée des moyens de production, exactement comme il est libre de substituer un autre hymne national à celui adopté jadis. La formule *car tel est notre bon plaisir* est la seule maxime dont relève la conduite du souverain législateur.

En regard de ce formalisme et de ce dogmatisme juridique, il faut de nouveau souligner que le seul objet des lois et de l'appareil social de contrainte et répression est de sauvegarder le fonctionnement convenable de la coopération sociale. Il est certain que le gouvernement a le pouvoir de décréter des prix-plafond et d'emprisonner ou d'exécuter ceux qui achètent et vendent à des prix plus élevés. Mais la

question est de savoir si une telle politique peut ou non atteindre les objectifs que le gouvernement s'est fixés en l'adoptant. Cela est un problème purement praxéologique et économique. Ni la philosophie du droit ni la science politique ne peuvent apporter quoi que ce soit à sa solution.

Le problème de l'interventionnisme n'est pas celui d'une délimitation correcte des tâches « justes », « naturelles » ou « convenables » de l'État et du gouvernement. La question est : comment fonctionne un système interventionniste ? Peut-il produire les résultats que les gens, en y recourant, veulent obtenir ?

La confusion et le manque de jugement manifestés dans le traitement des problèmes de l'interventionnisme sont en vérité stupéfiants. Il y a par exemple des gens qui raisonnent comme ceci : Il est clair que les réglementations de la circulation sur les routes publiques sont nécessaires — Personne n'a d'objection contre l'intervention du pouvoir dans la façon dont l'on conduit un véhicule — Les avocats du laissez-faire se contredisent en combattant l'intervention du gouvernement quant aux prix du marché, alors qu'ils ne réclament pas l'abolition des réglementations publiques en matière de circulation routière.

La fausseté de ce raisonnement est manifeste. La réglementation de la circulation sur une certaine route est l'une des tâches incombant à l'organisme qui fait fonctionner cette voie de communication. Si cet organisme est le gouvernement ou la municipalité, c'est à lui à vaquer à cette tâche. Il incombe à la Direction des Chemins de fer d'arrêter l'horaire des trains et c'est la tâche du gérant de l'hôtel de décider s'il y aura ou non de la musique dans la salle de restaurant. Si le gouvernement fait fonctionner le chemin de fer ou l'hôtel, c'est au gouvernement de faire les règlements nécessaires concernant ces détails. S'il y a un Opéra d'État, c'est le gouvernement qui décide quels opéras devront être créés et quels ne doivent pas l'être ; il serait illogique, toutefois, d'en déduire que c'est aussi la tâche du gouvernement d'en décider pour un théâtre non nationalisé.

Les doctrinaires de l'interventionnisme répètent à tout moment qu'ils ne projettent pas d'abolir la propriété privée des moyens de production, des activités d'entrepreneur ni des échanges de marché. Les partisans aussi de la plus récente variante de l'interventionnisme, la *Soziale Marktwirtschaft* (économie sociale de marché), affirment hautement qu'ils considèrent l'économie de marché comme le meilleur et le plus désirable des systèmes d'organisation économique de la société, et qu'ils rejettent l'omnipotence gouvernementale des socialistes. Mais évidemment, tous ces avocats d'une politique de tiers chemin soulignent avec la même vigueur leur rejet du libéralisme manchesterien et du laissez-faire. Il est nécessaire, disent-ils, que l'État intervienne dans les phénomènes de marché, chaque fois et en chaque endroit où le « libre jeu des forces économiques » aboutit à des situations qui apparaissent « socialement » indésirables. En soutenant cette thèse, ils tiennent pour allant de soi que c'est au gouvernement qu'il revient de décider, dans chaque cas particulier, si tel ou tel fait économique doit être considéré comme répréhensible du point de vue « social » et, par conséquent, si oui ou non la situation du marché requiert du gouvernement un acte spécial d'intervention.

Tous ces champions de l'interventionnisme ne se rendent pas compte d'une conséquence de leur programme : l'instauration d'une absolue domination du gouvernement dans toutes les questions économiques, qui à la longue conduit à une situation qui ne diffère pas de ce qu'on appelle le socialisme à l'allemande, modèle Hindenburg. S'il relève du jugement du gouvernement, de décider si oui ou non une situation économique donnée justifie son intervention, il n'y a plus de domaine réservé au marché. Ce ne sont plus dès lors les consommateurs qui décident en dernière

instance ce qui doit être produit, en quelles quantités et qualités, par qui, où et comment — mais c'est le gouvernement. Car, dès lors que le résultat du fonctionnement d'un marché non entravé diffère de ce que les autorités considèrent comme « socialement » désirable, le gouvernement intervient. Cela signifie que le marché est libre aussi longtemps qu'il fait exactement ce que le gouvernement désire qu'il fasse. Il est « libre » de faire ce que les autorités jugent bon, il ne l'est pas de faire ce que les autorités jugent mauvais ; la décision entre ce qui est bon et ce qui est mauvais revient au i, gouvernement. Ainsi la doctrine et la pratique de l'interventionnisme tendent finalement à l'abandon de ce qui au départ les distinguait du socialisme catégorique, et à l'adoption complète des principes d'une planification générale de nature totalitaire.

4. La moralité comme critère suprême des actions individuelles

Selon une opinion très répandue, il est possible, même en l'absence de toute immixtion du pouvoir politique dans les affaires économiques, de détourner le fonctionnement d'une économie de marché des directions dans lesquelles elle s'engagerait si on la laissait sous le contrôle exclusif du mobile de profit. Les avocats d'une réforme sociale à réaliser en se conformant aux principes du christianisme ou aux exigences de la « véritable » moralité, soutiennent que la conscience devrait aussi guider les hommes de bonnes intentions dans leurs rapports sur le marché. Si tous les individus étaient attentifs non seulement à leur profit, mais tout autant à leurs obligations religieuses et morales, nulle contrainte ou coercition d'origine gouvernementale ne serait nécessaire pour que les choses marchent droit. Ce qu'il faut, ce n'est pas réformer le gouvernement et les lois du pays, mais la purification morale de l'homme, un retour aux commandements de Dieu et aux préceptes de la loi morale, une renonciation aux vices de l'avidité et de l'égoïsme. Il sera alors facile de réconcilier la propriété privée des moyens de production avec la justice, la moralité et l'équité. Les désastreux effets du capitalisme seront éliminés sans porter préjudice à la liberté et à l'initiative de l'individu. Les gens renverseront le Moloch du capitalisme sans mettre à la place le Moloch de l'État.

Les arbitraires jugements de valeur qui sont à la base de ces opinions n'ont pas à retenir notre attention ici. Ce que ces critiques reprochent au capitalisme est sans fondement ; leurs erreurs et illusions passent à côté du problème. Ce qui compte, c'est l'idée d'instaurer un régime social sur une base double : la propriété privée, et des principes moraux restreignant l'usage de la propriété privée. Le système recommandé ne sera, d'après ses partisans, ni du socialisme, ni du capitalisme, ni de l'interventionnisme. Pas du socialisme, puisqu'il conservera la propriété privée des moyens de production ; pas du capitalisme, parce que la conscience primera sur le désir de profits ; pas de l'interventionnisme, car il n'y aura nul besoin que le gouvernement intervienne sur le marché.

Dans l'économie de marché, l'individu est libre d'agir à l'intérieur de l'orbite de la propriété privée et du marché. Ses choix sont sans appel. Pour ses semblables, ses actions sont des faits dont ils n'ont qu'à tenir compte dans leur propre activité. La coordination des actions autonomes de tous les individus est assurée par le fonctionnement du marché. La société ne dit pas à quelqu'un ce qu'il a à faire ou ne pas faire. Il n'est pas besoin de rendre la coopération obligatoire par des ordres et prohibitions spécifiques. La non-coopération se pénalise elle-même. L'ajustement aux exigences de l'effort productif en société et la poursuite des objectifs propres de l'individu ne sont pas en conflit. Donc cela ne demande pas d'arbitrage. Le système

peut marcher et remplir son rôle sans (intervention d'une autorité qui émette ordres et interdictions et qui punisse les récalcitrants.

En dehors de la sphère de la propriété privée et du marché, s'étend celle de la contrainte et répression ; là sont les digues que la société organisée a édifiées pour la protection de la propriété privée et du marché contre la violence, la malveillance et la fraude. C'est le domaine de la force contraignante, en tant que distinct du domaine de la liberté. Là sont les règles faisant le tri entre ce qui est légal et illégal, ce qui est permis et ce qui est prohibé. Et là se trouve le sévère appareil des armes, des prisons, des potences et des gens qui les manœuvrent, prêt à écraser ceux qui osent désobéir.

Or, les réformateurs dont les plans nous occupent suggèrent que, concurremment avec les normes établies pour la protection et la préservation de la propriété privée, des règles éthiques supplémentaires devraient être proclamées. Ils veulent que la production et la consommation portent sur d'autres choses que celles réalisées dans l'ordre social où les gens ne sont retenus par aucune autre obligation que celle de ne pas porter atteinte à la personne de leurs semblables ni au droit de propriété privée. Ils souhaitent proscrire les mobiles qui guident l'activité des individus dans l'économie de marché (ils les appellent : égoïsme, avidité, recherche du profit), et les remplacer par d'autres impulsions (ils les appellent sens du devoir, rigueur morale, altruisme, crainte de Dieu, charité). Ils sont convaincus qu'une telle réforme morale serait par elle-même suffisante pour sauvegarder un mode de fonctionnement du système économique, plus satisfaisant de leur point de vue que celui d'un capitalisme non entravé, sans aucune des mesures spéciales de gouvernement que requièrent l'interventionnisme et le socialisme.

Les adeptes de ces doctrines n'ont pas compris le rôle que jouent ces ressorts d'action qu'ils condamnent comme vicieux, dans le fonctionnement de l'économie de marché. La seule raison pour laquelle l'économie de marché peut fonctionner sans que des ordres gouvernementaux disent à tout un chacun ce qu'il doit faire et comment il doit le faire, c'est qu'elle ne demande à personne de s'écarter des lignes de conduite qui conviennent le mieux à ses intérêts propres. Ce qui assure l'intégration des actions individuelles dans l'ensemble du système social de production, c'est la poursuite par chaque individu de ses propres objectifs. En suivant son « avidité », chaque acteur apporte sa contribution au meilleur agencement possible des activités de production. Ainsi, dans la sphère de la propriété privée et des lois qui la protègent contre les atteintes d'actions violentes ou frauduleuses, il n'y a aucun antagonisme entre les intérêts de l'individu et ceux de la société.

L'économie de marché devient un chaos inextricable si cette prédominance de la propriété privée, que les réformistes dénigrent comme de l'égoïsme, est éliminée. En pressant les gens d'écouter la voix de leur conscience et de substituer des considérations de bien public à celles de profit personnel, l'on ne crée pas un ordre social fonctionnel et satisfaisant. Il ne suffit pas de dire à quelqu'un de ne *pas* acheter sur le marché le moins exigeant et de ne *pas* vendre sur le marché le plus avantageux. Il ne suffit pas de lui dire de ne *pas* rechercher le profit et de ne *pas* éviter les pertes. Il faut qu'on établisse des règles non ambiguës sur lesquelles guider l'action dans chaque situation concrète.

Le réformiste dit : l'entrepreneur est un insensible égoïste quand, tirant avantage de sa propre supériorité, il demande des prix moindres que ceux d'un concurrent moins efficient, et contraint ainsi cet homme à fermer boutique. Mais comment l'entrepreneur « altruiste » devrait-il procéder ? Ne devrait-il en aucune circonstance vendre moins cher qu'un concurrent ? Ou y a-t-il certaines situations qui justifient d'exiger moins que le prix du concurrent ?

Le réformiste dit encore : l'entrepreneur est un égoïste sans cœur quand, profitant de l'état du marché, il demande un prix si élevé que les pauvres sont exclus de l'achat de sa marchandise. Mais que devrait faire le « bon » entrepreneur ? Doit-il distribuer gratuitement sa marchandise ? Si bas que soit le prix, s'il en demande un, il y aura toujours des gens qui ne pourront rien lui acheter, ou moins que si le prix était encore plus bas. Quelle couche de candidats acheteurs l'entrepreneur est-il libre d'exclure ?

Nous n'avons pas, en ce point de notre étude, à nous occuper des conséquences de toute déviation par rapport au niveau des prix tels que le détermine un marché non entravé. Si le vendeur s'abstient de sous-enchérir par rapport à son concurrent moins efficace, une partie au moins de son stock reste invendue. Si le vendeur offre sa marchandise à un prix inférieur à celui que détermine le marché sans entraves, le stock disponible est insuffisant pour permettre de livrer ce qu'ils demandent à tous ceux qui sont disposés à payer le prix demandé. Nous analyserons plus tard ces conséquences, et d'autres encore, de toute déviation par rapport aux prix de marché[1]. Ce que nous devons constater dès maintenant, c'est que l'on ne peut se contenter de dire simplement à l'entrepreneur qu'il ne devrait pas se laisser guider par l'état du marché. Il est indispensable de lui dire jusqu'où il doit aller en offrant et demandant des prix. Si ce n'est plus le désir de profits qui oriente les décisions des entrepreneurs et détermine ce qu'ils produisent, et en quelle quantité, si les entrepreneurs ne sont plus obligés, par l'intermédiaire du profit, à servir les consommateurs au mieux de leur habileté, il est nécessaire de leur donner des instructions détaillées. L'on ne peut éviter de guider leur conduite par des ordres et interdictions spécifiques : ce sont là précisément les marques de l'interventionnisme gouvernemental dans l'économie. Tout essai de rendre cette intervention superflue en donnant la primauté à la voix de la conscience, la charité et l'amour du prochain, est vain.

Les avocats d'une réforme sociale chrétienne prétendent que leur idéal, qui est de faire échec à l'avidité et à la recherche sauvage du gain en les bornant par le sens du devoir et l'obéissance à la loi morale, a plutôt bien réussi dans le passé. Tous les maux de notre temps sont causés par l'abandon des préceptes de l'Église. Si les gens n'avaient pas défié les commandements et n'avaient pas convoité d'injustes profits, l'humanité jouirait encore du bonheur éprouvé au Moyen Age, quand une élite au moins vivait conformément aux principes évangéliques. Ce qu'il faut, c'est ramener ces jours heureux de jadis, et s'assurer ensuite que nulle nouvelle apostasie ne prive les hommes de leurs effets bienfaisants.

Il n'y a pas lieu d'entrer dans une analyse de la situation sociale et économique de ce XIII^{e} siècle que ces réformistes présentent comme la plus haute période de toute l'Histoire. Nous nous occupons simplement de la notion de *juste* prix et de *juste* salaire, qui était l'essentiel des enseignements des docteurs de l'Église et que les réformistes veulent ériger en critère ultime de leur conduite économique.

Il est évident qu'avec les théoriciens cette notion de juste prix et taux de salaires se réfère toujours à un ordre social précis qu'ils considéraient comme le meilleur ordre possible. Ils recommandent l'adoption de leur schéma idéal et son maintien perpétuel. Il ne faudrait tolérer aucun changement à l'avenir. Toute altération de l'état de choses le meilleur possible pour la société ne peut signifier qu'une détérioration. La conception du monde de ces philosophes ne tient pas compte de l'effort incessant de l'homme pour améliorer les conditions matérielles de son bien-être. Le changement historique et l'élévation du niveau de vie général sont des notions qui leur sont

[1] Voir ci-dessous pp. 601 à 606.

étrangères. Ils appellent « juste » le mode de conduite qui seul est compatible avec la paisible perpétuation de leur utopie ; tout le reste n'est qu'injustice.

Toutefois, la notion de justes prix et taux de salaires, telle que se la représentent les gens ordinaires, et non plus les philosophes, est tout autre chose. Quand le profane appelle juste un prix, ce qu'il entend par là est que le maintien de ce prix améliore, ou du moins n'amoindrit pas son revenu et sa position sociale. Il appelle injuste tout prix qui met en péril sa propre richesse et situation. Il est « juste » que les prix des biens et services que lui-même produit montent de plus en plus, et ceux des biens et services qu'il achète baissent de plus en plus. Au cultivateur, il n'est pas de prix du blé, si élevé soit-il, qui semble injuste. Pour le salarié, aucun taux du salaire, si élevé qu'il soit, ne paraît inéquitable. Mais le cultivateur ne tarde pas à dénoncer toute baisse du prix du blé comme une violation des lois divines et humaines, et les salariés se dressent en colère quand les salaires baissent. Pourtant, l'économie de marché n'a aucun moyen d'adapter la production aux situations changeantes, autre que les mouvements du marché. Par le moyen des modifications de prix elle oblige les gens à restreindre la production des articles dont la demande est moins insistante, et à développer la production des articles les plus demandés par les consommateurs. L'absurdité de tous les efforts pour stabiliser les prix consiste précisément dans le fait que la stabilisation empêcherait toute amélioration ultérieure et engendrerait sclérose et stagnation. La flexibilité des prix des denrées et des taux de rémunération est le véhicule de l'adaptation, de l'amélioration et du progrès. Ceux qui condamnent comme injustes les variations de prix et de salaires et qui réclament que soient maintenus ceux qu'ils prétendent justes combattent en fait les efforts pour rendre plus satisfaisantes les situations économiques.

Il n'y a rien d'injuste à ce qu'ait longtemps prédominé une tendance des prix agricoles à s'établir à un niveau tel que la majeure partie de la population a abandonné l'agriculture pour aller vers les industries de transformation. Sans cette tendance, 90 % ou plus de la population seraient encore occupés aux champs et les industries de transformation auraient été bloquées dans leur croissance. Toutes les couches de la population, y compris les paysans, vivraient moins bien. Si la doctrine scolastique sur le juste prix avait été mise en pratique, les conditions économiques du XIII^{e} siècle seraient encore les nôtres. Les chiffres de la population seraient bien moindres que ce qu'ils sont aujourd'hui, et le niveau de vie bien inférieur.

Les deux variantes de la doctrine du juste prix, la philosophique et la profane, sont d'accord pour condamner la fixation des prix et taux de rémunération par un marché sans entraves. Mais cette attitude négative ne fournit par elle-même aucune réponse à la question du niveau que devrait atteindre un prix ou un taux de salaire, pour être juste. Si la moralité doit être intronisée comme critère ultime de l'action économique, il faut dire de façon exempte d'ambiguïté à chaque opérateur ce qu'il doit faire, quel prix il doit demander, et quel prix il doit payer dans chaque cas concret ; et il faut recourir à la force — mettre en branle un appareil de contrainte et répression — pour obliger les contrevenants à se conformer à ces ordres. Il faut instaurer une autorité suprême édictant des normes et réglant les comportements dans tous leurs aspects, modifiant ces règles si besoin est, les interprétant officiellement et les faisant observer. Ainsi, la substitution de la justice sociale et de la moralité à l'égoïste recherche du profit exige pour être réalisée précisément ces pratiques d'intervention du pouvoir dans l'économie, que les avocats de la purification du genre humain désirent rendre superflues. Aucune route s'écartant de l'économie de marché non entravée n'est praticable, sans que l'on s'y trouve enrégimenté autoritairement. Que l'autorité

investie de ces pouvoirs s'appelle gouvernement laïc ou clergé théocratique ne fait aucune différence.

Les réformistes, en exhortant les gens à se détourner de l'égoïsme, s'adressent aux capitalistes et entrepreneurs, et parfois, bien que timidement, aux salariés aussi. Seulement, l'économie de marché est un système qui donne la suprématie au consommateur, non aux producteurs. Les prédicateurs devraient faire appel aux consommateurs, non aux producteurs. Ils devraient persuader les consommateurs de renoncer à donner leur préférence aux articles de bonne qualité et bon marché, et d'en acheter de moins bons et de plus chers, de peur de faire tort au producteur le moins efficace. Ils devraient persuader les gens de restreindre leurs propres achats pour donner aux plus pauvres qu'eux la possibilité d'acheter davantage. Si l'on souhaite que les consommateurs se conduisent ainsi, il faut leur dire clairement quoi acheter, et combien, à qui et pour quel prix ; et il faut en assurer l'exécution par un appareil policier. Mais alors, l'on a adopté exactement le système de direction autoritaire que la réforme morale vise à rendre inutile.

Dans le cadre de la coopération sociale, la dose de liberté dont les individus peuvent jouir dépend strictement de la concordance entre le gain individuel et le bien public. Dans la mesure où l'individu, en poursuivant son propre bien-être, améliore aussi — ou du moins n'amoindrit pas — le bien-être de ses semblables, les gens peuvent vaquer comme ils l'entendent à leurs affaires sans mettre en péril ni l'existence de la société, ni les objectifs d'autrui. Il se dégage ainsi un domaine dans lequel l'on est libre de choisir et d'agir à son gré. Cette sphère d'autonomie que les socialistes et interventionnistes qualifient avec mépris de « liberté économique », si elle existe, rend possible, et rend impossible si elle n'existe pas, n'importe laquelle des autres situations que l'on appelle couramment des libertés dans un système de coopération sociale avec division du travail. C'est l'économie de marché, appelée aussi capitalisme, avec son corollaire politique (les marxistes diraient : avec sa « superstructure »), le gouvernement représentatif.

Ceux qui affirment qu'il y a conflit entre le désir d'acquérir des divers individus, ou entre le désir d'acquérir des individus d'une part et le bien commun d'autre part, ne peuvent faire autrement que de proposer la suppression du droit de l'individu à choisir et à agir. Ils doivent substituer la suprématie d'un organisme central de direction de la production, à la suprématie des choix des citoyens. Dans leur plan d'une bonne société, il n'y a pas de place disponible pour l'initiative privée. L'autorité émet des ordres et tout le monde est forcé d'obéir.

5. La signification de « laissez faire »

Au XVIII[e] siècle en France, l'expression *laissez faire, laissez lasser* fut la formule dans laquelle certains des champions de la cause de la liberté condensèrent leur programme. Leur but était d'établir une société de marché sans entraves. Afin d'atteindre cet objectif ils préconisaient l'abolition de toutes les lois empêchant les gens plus industrieux et plus efficaces de l'emporter sur les concurrents moins industrieux et moins efficaces, et restreignant la mobilité des biens et des personnes. Voilà ce que signifiait la célèbre maxime.

À notre époque où règne un désir passionné de rendre omnipotent le gouvernement, la formule laissez faire est vilipendée. L'opinion la considère maintenant comme une manifestation à la fois de dépravation morale et d'ignorance extrême.

Du point de vue des interventionnistes, l'alternative est entre « forces automatiques » et « planification consciente »[1]. Ils considèrent comme évident que s'en remettre aux processus automatiques est pure stupidité. Nul homme raisonnable ne peut sérieusement recommander de ne rien faire et de laisser les choses aller leur cours sans faire intervenir une action intentionnelle. Un plan, du simple fait qu'il manifeste une action consciente, est incomparablement supérieur à l'absence de toute planification. Laissez faire, prétend-on, veut dire : taisez durer les maux, n'essayez pas d'améliorer le sort des hommes par des actions raisonnables.

Un tel langage est absolument fallacieux. L'argumentation avancée en faveur de la planification est entièrement fondée sur une interprétation inadmissible d'une métaphore. Elle ne repose que sur les connotations du terme « automatique », que l'on est habitué à employer dans un sens métaphorique pour décrire le processus du marché[2]. Le *Concise Oxford Dictionary* [3] donne pour équivalent du mot automatique « Inconscient, inintelligent, purement mécanique ». Automatique, dit le *Webster's Collegiate Dictionary*[4], signifie : « non soumis au contrôle de la volonté… accompli sans pensée active et sans qu'il y ait intention ou direction consciente ». Quel triomphe pour le champion de la planification que de jouer cet atout !

En réalité l'alternative n'est pas entre un mécanisme sans vie ou un rigide automatisme d'une part, et une planification consciente de l'autre. L'alternative n'est pas entre : plan, ou pas de plan. La question est : de qui le plan ? Chaque membre de la société doit-il faire son plan pour lui-même, ou est-ce un bienveillant gouvernement qui devrait seul faire le plan de tous ? Le problème n'est pas : automatisme ou action consciente ; il est entre action autonome de chaque individu, ou action réservée au seul gouvernement. Il est : *liberté* ou *omnipotence gouvernementale*.

Laissez faire ne signifie pas : laissez des forces mécaniques sans âme fonctionner. Cela signifie : que chaque individu choisisse comment il veut coopérer à la division sociale du travail ; que les consommateurs décident de ce que les entrepreneurs devraient produire. Le planisme signifie laissez le gouvernement seul choisir, et imposer ses décisions par l'appareil de contrainte et de répression.

En régime de laissez-faire, dit le planiste, ce ne sont pas les choses dont les gens ont « réellement » besoin qui sont produites, mais les choses dont la vente rapportera vraisemblablement les plus fortes recettes. L'objectif de la planification est de diriger la production vers la satisfaction des besoins « réels ». Mais qui décidera de ce qui constitue ces besoins « réels » ?

Ainsi, par exemple, le Pr Harold Laski, ancien président du Parti travailliste, voulait fixer comme objectif à la direction planifiée de l'investissement, « que l'emploi des épargnes des investisseurs se fasse dans la construction de logements plutôt que de cinémas »[5]. Peu importe à notre problème que l'on soit ou non d'accord avec l'opinion du professeur, que de meilleures maisons soient de plus d'importance que des spectacles de cinéma. Le fait est que les consommateurs, en dépensant une partie de leur argent pour des billets de cinéma, ont fait un choix différent. Si les multitudes de Grande-Bretagne, les mêmes électeurs qui ont massivement porté le Parti travailliste au pouvoir, se mettaient à ne plus fréquenter les cinémas et à dépenser

[1] Voir A. H. Hansen, *Social Planning for Tomorrow*, dans *The United States after the War*, Ithaca, Cornell University Lectures, 1945, pp. 32 et 33.

[2] Voir ci-dessus pp. 255 à 256.

[3] 3e éd., Oxford, 1934, p. 74.

[4] 5e éd., Springfield, 1946, p. 73

[5] Voir l'allocution radiodiffusée de Laski, « Révolution par consensus », reproduite dans *Talks*, X, n°. 10 (octobre 1945), 7.

davantage pour de meilleurs logis et des appartements plus confortables, le monde des affaires à la recherche de profit serait obligé d'investir davantage dans la construction de maisons et d'immeubles locatifs, et d'investir moins dans la production de spectacles coûteux. M. Laski souhaitait contredire les désirs des consommateurs, et substituer sa propre volonté à celle des consommateurs. Il voulait éliminer la démocratie du marché et établir le règne sans réserves d'un tsar de la production. Peut-être était-il convaincu d'avoir raison d'un point de vue plus élevé, et qu'en tant qu'homme supérieur il était appelé à imposer ses propres évaluations aux masses d'hommes ordinaires. Mais, alors, il aurait dû avoir la franchise de dire cela clairement.

Tous ces éloges passionnés de la suréminence de l'action du gouvernement déguisent mal l'auto-déification de l'interventionniste lui-même. Le grand dieu État n'est un grand dieu que parce qu'on en attend qu'il fasse exclusivement ce que voudrait personnellement voir réalisé le partisan du planisme. Seul est authentique le plan qu'approuve pleinement le planiste qui parle. Tous les autres plans ne sont que des contrefaçons. En disant « le plan », ce qu'a dans l'esprit l'auteur d'un livre sur les avantages du planisme, c'est bien entendu son plan à lui. Il ne lui vient pas à l'idée que le gouvernement pourrait mettre en application un plan différent. Les divers planificateurs ne sont d'accord qu'en ce qui concerne leur refus du laissez-faire, c'est-à-dire leur opposition à ce que chacun puisse choisir et agir à son gré. Ils cessent complètement d'être d'accord quant au choix du plan unique qu'il faut adopter. Chaque fois qu'on leur montre les défauts manifestes et incontestables des politiques interventionnistes, les partisans de l'interventionnisme réagissent de la même manière. Ces défauts, disent-ils, sont imputables à un interventionnisme bâtard ; ce que nous préconisons est un bon interventionnisme, pas un mauvais. Et bien entendu, le bon est celui qu'a mûri le professeur.

Laissez faire signifie : laissez l'homme ordinaire choisir et agir ; ne l'obligez pas à céder devant un dictateur.

6. Immixtion gouvernementale directe dans la consommation

En étudiant les problèmes économiques de l'interventionnisme, nous n'avons pas à nous occuper des actions du pouvoir dont l'objet est d'influer immédiatement sur le choix des objets de consommation par les consommateurs. Toute intervention du pouvoir dans la vie des affaires doit influer indirectement sur la consommation. L'intervention gouvernementale altérant les conditions de marché, elle doit aussi altérer les évaluations et la conduite des consommateurs. Mais si le but du gouvernement est simplement de forcer les consommateurs à consommer des biens autres que ceux qu'ils auraient choisis en l'absence des décrets officiels, il ne se produit pas de problème spécial que doive examiner la science économique. Il ne fait pas de doute qu'un appareil policier puissant et sans ménagements soit capable de faire appliquer de tels décrets.

En traitant des choix des consommateurs, nous ne demandons pas quels motifs ont amené un homme à acheter a et à ne pas acheter b. Nous recherchons simplement quels effets sur la formation des prix de marché et donc sur la production ont été déclenchés par le comportement effectif des consommateurs. Ces effets ne dépendent pas des considérations qui ont amené les gens à acheter a et ne pas acheter b ; les effets dépendent seulement des actes réels d'achat ou d'abstention. Il est sans importance pour la formation du prix des masques à gaz de savoir si les gens en achètent de leur

propre gré ou parce que le gouvernement oblige tout le monde à avoir un masque à gaz. La seule chose qui compte est le volume de la demande.

Les gouvernements qui désirent maintenir l'apparence extérieure de la liberté, même lorsqu'ils l'amputent, déguisent leur immixtion directe dans la consommation, sous le manteau d'une intervention portant sur les entreprises. Le but de la prohibition américaine était d'empêcher les personnes résidant dans le pays de boire des breuvages alcoolisés. Mais hypocritement, la loi ne rendit pas illégal le fait de boire, en lui-même, et ne le frappa pas d'une pénalité. Elle interdit seulement la fabrication, la vente et le transport de boissons enivrantes ; c'est-à-dire les transactions économiques en amont de l'action d'en boire. L'idée était que les gens s'adonnent au vice de l'ivrognerie seulement parce que des entrepreneurs sans scrupule les y incitent irrésistiblement. Néanmoins, il était clair que l'objectif de la prohibition était d'empiéter sur la liberté des individus à l'égard de la façon dont ils dépensent leurs dollars et agrémentent leur existence comme ils l'entendent. Les restrictions imposées aux affaires n'étaient qu'instrumentales par rapport à ce but.

Les problèmes impliqués dans une immixtion directe du pouvoir dans la consommation ne sont pas des problèmes de catallactique. Ils en débordent très largement le champ et concernent les aspects fondamentaux de la vie humaine et de l'organisation de la société. S'il est vrai que le pouvoir tire son autorité de Dieu et est chargé par la Providence d'agir comme le gardien d'une populace ignorante et bornée, alors c'est certainement à lui de fixer comme dans un régiment tous les aspects de la conduite de ses sujets. Le gouvernant désigné par le Ciel sait mieux ce qui est bon pour ses ouailles qu'elles ne le savent elles-mêmes. C'est son devoir de les garder du mal qu'elles se feraient à elles-mêmes si on les laissait agir à leur guise.

Les gens qui se considèrent eux-mêmes comme « réalistes » ne parviennent pas à saisir l'importance immense des principes en cause. Ils disent qu'ils ne veulent pas se mêler de cela en se plaçant à un point de vue qu'ils qualifient d'académique et philosophique. Leur façon d'envisager la chose est, expliquent-ils, exclusivement guidée par des considérations pratiques. C'est un fait, disent-ils, que certains individus se font du tort et en font à leurs innocentes familles en consommant des drogues narcotiques. Seuls des doctrinaires seraient férus de dogmatisme au point de protester contre la réglementation par le gouvernement du trafic de stupéfiants. Ses effets bienfaisants ne peuvent être contestés.

Pourtant, le cas n'est pas si simple que cela. L'opium et la morphine sont assurément dangereux en tant que drogues provoquant l'accoutumance. Mais une fois qu'on admet le principe qu'il est du devoir du gouvernement de protéger les individus contre leur propre stupidité, l'on ne peut plus avancer d'objections contre de nouveaux empiétements. L'on peut présenter un bon plaidoyer en faveur de la prohibition de l'alcool et de la nicotine. Et pourquoi limiter la bienveillance prévoyante du gouvernement à la protection du corps seulement de l'individu ? Le tort qu'un homme peut infliger à son propre esprit et à son âme n'est-il pas encore plus grave que n'importe quels maux corporels ? Pourquoi ne pas l'empêcher de lire de mauvais livres et de voir de mauvais spectacles, de regarder de mauvaises peintures ou sculptures et d'entendre de la mauvaise musique ? Les méfaits des mauvaises idéologies sont assurément plus pernicieux, à la fois pour l'individu et l'ensemble de la société, que ceux causés par des substances narcotiques.

Ces craintes ne sont pas des fantômes purement imaginaires terrorisant des doctrinaires enfermés dans leur cellule. C'est un fait que nul gouvernement à mentalité paternelle, ancien ni moderne, n'a jamais hésité à régenter l'esprit, les croyances et opinions de ses sujets. Si l'on écarte la liberté qu'a chacun de déterminer

sa propre consommation, toutes les autres libertés la suivent. Les naïfs partisans de l'intervention du pouvoir quant à la consommation s'abusent lorsqu'ils négligent ce qu'ils appellent dédaigneusement l'aspect philosophique du problème. Ils contribuent involontairement à accréditer les arguments en faveur de la censure, de l'inquisition, de l'intolérance religieuse, et de la persécution des dissidents.

En étudiant la catallactique de l'interventionnisme, nous ne discutons pas des conséquences politiques de l'intervention directe du pouvoir dans la consommation des citoyens. Nous ne nous préoccupons que de ces actes d'immixtion qui visent à forcer les entrepreneurs et capitalistes à employer les facteurs de production d'une façon autre qu'ils ne l'auraient fait s'ils avaient suivi uniquement les ordres du marché. En faisant cela, nous ne soulevons pas la question de savoir si une telle interférence est bonne ou mauvaise d'un quelconque point de vue a priori. Nous demandons seulement si oui ou non elle est capable d'atteindre les objectifs que cherchent à atteindre ceux qui la recommandent et qui l'appliquent.

Pouvoir et corruption

Une analyse de l'interventionnisme serait incomplète si elle ne se référait pas au phénomène de la corruption.

Il est sans doute fort peu d'actes d'un pouvoir intervenant dans le processus du marché, qu'à leur point de vue les citoyens concernés ne qualifieraient soit de confiscation, soit de cadeaux. En règle générale, un individu ou un groupe d'individus est enrichi aux dépens d'autres individus ou d'autres groupes. Mais dans bien des cas, le dommage infligé à certains ne correspond à aucun avantage reçu par d'autres.

Il n'existe aucune méthode juste et équitable d'exercer le formidable pouvoir que l'interventionnisme place entre les mains du législateur et du gouvernant. Les partisans de l'interventionnisme prétendent remplacer les effets — « socialement » nuisibles, à ce qu'ils affirment — de la propriété privée et des intérêts établis, par un pouvoir illimité remis à la discrétion d'un législateur parfaitement sage et désintéressé, et de ses auxiliaires consciencieux et inlassables, les bureaucrates. À leurs yeux, l'homme ordinaire est un enfant désarmé en urgent besoin de gardien paternel qui le protège des pièges habiles d'une bande de canailles. Ils rejettent les notions traditionnelles de droit et de légalité, au nom d'une idée « plus haute et plus noble » de la justice. Quoi qu'eux-mêmes fassent, cela est toujours bien, parce que cela fait mal à des gens qui égoïstement veulent conserver ce qui, considéré du point de vue de ce concept supérieur de la justice, devrait revenir à d'autres.

Les notions d'égoïsme et de désintéressement telles qu'employées dans de tels raisonnements sont contradictoires en elles-mêmes et vaines. Ainsi qu'on l'a montré, toute action vise à atteindre un état de choses qui convient à l'acteur, mieux que ne lui conviendrait la situation qui s'établirait en l'absence de son action. Dans ce sens, tout acte doit être qualifié d'égoïste. L'homme qui fait l'aumône à des enfants affamés le fait, soit parce qu'il tire de son geste une satisfaction qu'il préfère à tout ce qu'il aurait pu se procurer avec la somme donnée, ou bien parce qu'il espère être récompensé dans l'au-delà. Le politicien est, en ce sens, toujours égoïste, soit qu'il soutienne un programme populaire en vue d'être élu, soit qu'il reste résolument fidèle à ses convictions — impopulaires — et se prive ainsi des avantages qu'il pourrait recueillir en les trahissant.

Dans la terminologie anticapitaliste, les mots *égoïste* et *généreux* servent à classer les individus du point de vue d'une doctrine qui considère l'égalité de fortune et de revenus comme la seule espèce de situation naturelle et juste de la société ; qui

stigmatise ceux qui possèdent ou gagnent plus que les autres, qualifiés d'exploiteurs ; et qui condamnent les activités d'entrepreneur, comme nuisibles au bien commun. Être dans les affaires, dépendre directement de l'approbation ou de la désapprobation de sa conduite par les consommateurs, courtiser l'acheteur pour s'attacher sa clientèle, et gagner un profit si l'on réussit à le satisfaire mieux que ne le font les concurrents, voilà qui, du point de vue de l'idéologie de la gent fonctionnaire, est égoïste et honteux. Seuls les appointés du pouvoir sont tenus pour généreux et nobles.

Malheureusement, les élus et leurs collaborateurs ne sont pas des anges. Ils s'aperçoivent bien vite de l'effet de leurs décisions sur les entrepreneurs : elles peuvent leur infliger des pertes considérables ou, parfois, des gains considérables. Assurément, il existe aussi des bureaucrates qui n'acceptent point d'enveloppes ; mais il en est d'autres qui ne demandent pas mieux que de saisir toute occasion « sans risque » de « partager » avec ceux que leur décision favorise.

Dans bien des domaines de l'exécution administrative des mesures interventionnistes, le favoritisme est tout bonnement inévitable. Prenons par exemple le cas des licences d'importation ou d'exportation. Une telle licence a pour celui qui l'obtient une valeur en argent déterminée. À qui le gouvernement doit-il délivrer une licence et à qui la refuser ? Il n'y a pas de critère neutre et objectif qui permette de rendre la décision indépendante de tout préjugé ou favoritisme. Peu importe que de l'argent change de mains ou non. Le scandale est le même lorsque la licence est accordée à des gens qui ont rendu, ou dont on attend qu'ils rendent, d'autres genres de services appréciables (par exemple, comme électeurs) aux gens dont dépend la décision.

La corruption est un effet régulièrement présent là où existe l'interventionnisme. L'on peut laisser aux historiens et aux juristes le soin d'étudier les problèmes que pose ce fait[1].

[1] Il est courant actuellement de plaider la cause des révolutions communistes en attaquant comme corrompus les gouvernements non communistes. L'on a tenté de justifier de cette manière le soutien qu'une partie de la presse américaine et certains membres de l'administration américaine ont apporté, d'abord aux communistes chinois puis à ceux de Cuba, en accusant de corruption le régime de Tchang-Kai-Chek et plus tard celui de Batista. Mais en se plaçant à ce point de vue, l'on peut justifier toute révolution communiste contre un gouvernement qui n'est pas strictement adepte du laissez-faire.

Chapitre XXVIII — Interventionnisme fiscal

1. Neutralité de l'impôt

Faire fonctionner l'appareil social de contrainte et répression, cela exige de dépenser du travail et des biens. Dans un régime libéral de gouvernement ces dépenses sont faibles par rapport à la somme des revenus privés. Plus le gouvernement étend son champ d'action, plus ce budget s'accroît.

Si le gouvernement lui-même exploite des installations industrielles et agricoles, des forêts et des mines, il peut envisager de couvrir tout ou partie de ses besoins financiers grâce aux intérêts et profits gagnés. Mais en général la conduite d'entreprises économiques par l'État est si peu efficace qu'elle produit plus de pertes que de profits. Le gouvernement doit recourir à la fiscalité, c'est-à-dire qu'il doit prélever ses revenus sur ses sujets en les obligeant à lui céder une partie de leur richesse ou de leur revenu.

Un système « neutre » d'imposition est concevable, c'est-à-dire un système qui ne détournerait pas le marché des directions dans lesquelles il se développerait en l'absence de toute imposition. Toutefois, ni la vaste littérature sur les questions fiscales, ni les politiques suivies par les gouvernements, n'ont consacré beaucoup d'attention au problème de l'impôt *neutre* ; l'on s'est beaucoup plus préoccupé de trouver l'impôt *juste*.

L'impôt neutre n'affecterait la situation des citoyens que dans la mesure où une partie du travail et des ressources matérielles doit être absorbée par l'appareil gouvernemental. Dans la construction imaginaire de l'économie fonctionnant en rythme uniforme, le Trésor public lève continuellement des impôts et dépense tout ce qu'il en reçoit, ni plus ni moins, pour couvrir le coût des diverses activités des exécutants du gouvernement. Une partie du revenu des citoyens est drainée par les dépenses publiques. Si nous supposons que, dans cette économie en rythme constant, il règne une parfaite égalité des revenus, telle que le revenu de chaque ménage soit proportionnel au nombre de ses membres, deux impôts neutres sont possibles : la capitation ou taxe par tête, et l'impôt proportionnel sur le revenu. Dans l'hypothèse considérée il n'y aurait entre les deux aucune différence. Une partie du revenu de chaque citoyen serait absorbée par la dépense publique, et il n'y aurait aucun effet secondaire engendré par la fiscalité.

Une économie évolutive est tout à fait différente de ce modèle imaginaire de l'économie en rythme uniforme avec égalité des revenus. Des changements continuels et l'inégalité des richesses et revenus sont des traits essentiels et nécessaires de l'économie mouvante de marché, seul système réel et opérant de l'économie de marché. Dans le cadre d'un tel système, une fiscalité neutre ne peut exister. L'idée même d'impôt neutre est aussi irréalisable que celle de monnaie neutre. Cependant, bien entendu, les raisons pour lesquelles la non-neutralité est inévitable, sont autres dans le cas des impôts et dans le cas de la monnaie.

Un impôt de capitation taxant chaque citoyen également et uniformément sans égard à l'importance de son revenu et de son patrimoine pèse plus lourdement sur ceux dont les ressources sont modérées que sur ceux qui en ont de plus larges. Elle ampute la production des articles consommés par le grand nombre, plus fortement que celle des articles consommés surtout par les citoyens les plus riches. D'autre part, elle a pour effet de moins diminuer l'épargne et la formation de capital qu'une imposition plus lourde des citoyens les plus riches. Elle ne ralentit pas la tendance à

la baisse de la productivité marginale des capitaux matériels par rapport à la productivité marginale du travail, autant qu'une fiscalité frappant spécialement les revenus et patrimoines les plus importants, et donc retarde moins la tendance à la hausse des taux de salaires.

Les politiques effectivement suivies par tous les pays sont actuellement guidées exclusivement par l'idée que les impôts doivent être répartis suivant la « capacité de paiement » de chaque citoyen. Dans les considérations qui ont finalement conduit à l'acceptation générale du principe de « capacité contributive », il y eut une vague idée qu'en imposant plus lourdement les gens aisés que ceux de ressources modestes, l'on rendrait l'impôt quelque peu plus neutre. Quoi qu'il en soit, il est certain que toute référence à la neutralité de l'impôt a été rapidement écartée. Le principe de la capacité contributive fut élevé à la dignité de postulat de justice sociale. Dans la mentalité courante, les objectifs fiscaux et budgétaires de l'impôt ne sont que d'importance secondaire. La fonction primordiale de l'impôt consiste à réformer la situation sociale selon la justice. De ce point de vue, un impôt est jugé d'autant plus satisfaisant qu'il est moins neutre, et qu'il sert davantage d'instrument pour détourner la production et la consommation des directions où un marché non entravé les aurait guidées.

2. L'imposition totale

L'idée de justice sociale impliquée par le principe de la capacité contributive est celle d'une parfaite égalité financière de tous les citoyens. Aussi longtemps qu'une quelconque inégalité subsiste entre revenus et entre patrimoines, l'on peut tout aussi valablement soutenir que les plus gros — quelque bas qu'en soit le niveau en valeur absolue — révèlent un excès de capacité contributive qu'il convient de confisquer, ou bien soutenir que toute inégalité existant entre revenus et entre fortunes témoigne d'une différence dans la capacité. Le seul point d'arrêt logique pour la doctrine de la capacité contributive réside dans une complète égalisation des revenus et des patrimoines par la confiscation de tout ce qui dépasse le montant détenu au plus bas de l'échelle[1].

L'idée de taxation totale est l'antithèse de celle d'impôt neutre. L'imposition totale prélève — confisque — tous les revenus et toutes les richesses. Après quoi le gouvernement, sur le trésor commun ainsi constitué, donne à chacun une allocation pour couvrir les frais de sa subsistance. Ou, ce qui revient au même, le gouvernement en levant l'impôt en exempte le montant qu'il considère comme la part congrue de tout un chacun, et complète la part de ceux qui ont moins que cette portion congrue.

L'on ne peut pousser, en pensée, l'imposition totale jusqu'à ses dernières conséquences logiques. Si les entrepreneurs et capitalistes ne tirent aucun avantage personnel, ou ne subissent aucun dommage personnel, selon la façon dont ils utilisent les moyens de production, ils deviennent indifférents en ce qui concerne les diverses conduites possibles. Leur fonction sociale s'évanouit, et ils deviennent des administrateurs irresponsables et inattentifs de la propriété publique. Ils ne sont plus tenus d'adapter la production aux désirs des consommateurs. Si les revenus seuls sont absorbés par l'impôt tandis que le capital financier de la firme est exempté, c'est une incitation aux propriétaires à consommer une part de leur patrimoine et donc à léser les intérêts de tous. Une fiscalité totale des revenus serait un moyen fort maladroit de transformer le capitalisme en socialisme. Si l'imposition totale affecte la fortune aussi bien que le revenu, ce n'est plus désormais une contribution, c'est-à-dire un moyen de

[1] Voir Harley Lutz, *Guideposts to a Free Economy*, New York, 1945, p. 76.

collecter le revenu de l'État dans une économie de marché ; cela devient une mesure de passage au socialisme. Une fois poussée à son terme, le socialisme a pris la place du capitalisme.

Même considérée comme une méthode pour réaliser le socialisme, la fiscalisation totale est discutable. Certains socialistes ont lancé des plans de réforme fiscale prosocialiste. Ils recommandaient un impôt de 100% sur les successions et les donations, ou encore d'absorber par l'impôt la totalité de la rente foncière et de tout ce qu'ils appellent les « revenus non gagnés », c'est-à-dire tout revenu non tiré d'un travail manuel accompli. Il est superflu d'examiner ces projets. Il suffit de savoir qu'ils sont absolument incompatibles avec le maintien d'une économie de maché.

3. Objectifs fiscaux et non fiscaux de l'impôt

Les objectifs fiscaux de l'imposition et ses objectifs non fiscaux se contrarient mutuellement.

Considérons, par exemple, les droits d'accise sur les spiritueux. Si on les regarde comme une source de revenus pour l'État, plus ils rapportent, meilleurs ils sont. Bien entendu, comme l'impôt augmente forcément le prix de la boisson, il en diminue la vente et la consommation. Il faut rechercher expérimentalement le taux d'impôt qui correspond au revenu maximum. Mais si l'on envisage les droits sur l'alcool comme un moyen de réduire le plus possible la consommation, le taux le plus fort est préférable. Poussé au-delà d'un certain seuil, l'impôt fait diminuer considérablement la consommation, mais le revenu baisse en même temps. Si l'impôt atteint pleinement son objectif non fiscal en détournant complètement les gens de consommer des boissons alcoolisées, le revenu est nul. Il ne sert plus à rien sous l'angle fiscal, son effet est purement prohibitif. Tout cela vaut également, non seulement pour toutes les sortes d'impôt indirect mais aussi pour l'impôt direct. Les impôts discriminatoires sur les sociétés et les grandes entreprises, si on les poussait au-dessus d'une certaine limite, provoqueraient la disparition totale des sociétés et grandes entreprises. Les prélèvements sur le capital, les droits de transmission en matière de successions et de biens fonciers, les impôts sur le revenu sont de même destructeurs de leur propre assiette lorsque leur taux est exagéré.

Il n'y a aucune solution au conflit insurmontable entre les objectifs fiscaux et non fiscaux de l'impôt. Comme le Chief Justice Marshall l'a pertinemment remarqué, le pouvoir de taxer est en même temps pouvoir de détruire. Ce pouvoir peut être employé pour détruire l'économie de marché, et c'est, chez beaucoup de gouvernements et de partis, une ferme intention que de s'en servir dans ce but. Dans la mesure où le socialisme se substitue au capitalisme, le dualisme de deux domaines d'action coexistants et distincts disparaît. Le pouvoir politique engloutit le champ entier des actions autonomes de l'individu, et devient totalitaire. Il cesse de dépendre pour ses ressources financières des moyens soutirés aux citoyens. Il n'existe plus de distinction entre les fonds publics et les fonds privés.

La fiscalité est un problème intrinsèque de l'économie de marché.

C'est l'un des caractères distinctifs de l'économie de marché, que le gouvernement n'y entrave point les phénomènes de marché, et que son appareil technique reste si limité que son entretien n'absorbe qu'une part modeste de la somme totale des revenus des citoyens. Dans une telle situation, les impôts sont le véhicule approprié fournissant au pouvoir les fonds qui lui sont nécessaires. Ils sont appropriés, parce qu'ils sont modérés et ne dérangent pas sensiblement la production et la consommation. Si les impôts gonflent au point d'excéder une limite modérée, ils cessent

d'être des contributions fiscales et deviennent des outils de destruction de l'économie de marché.

Cette métamorphose des impôts en armes subversives est ce qui marque actuellement les finances publiques. Nous ne nous mêlons aucunement des jugements de valeur totalement arbitraires que l'on formule en réponse à la question de savoir si une forte pression fiscale est un fléau ou quelque chose de bienfaisant, ou si les dépenses couvertes au moyen de ces recettes sont ou non sages et fructueuses[1]. Le fait qui compte seul est que plus la pression fiscale augmente, moins elle est compatible avec le maintien d'une économie de marché. Nous n'avons pas à chercher si oui ou non il est exact que « jamais pays ne s'est trouvé ruiné par de larges dépenses publiques faites par le public et pour le public »[2]. Ce qui est indéniable, c'est que l'économie de marché peut être démolie par de grosses dépenses publiques, et que telle est l'intention de beaucoup.

Les hommes d'affaires se plaignent du caractère oppressif d'une lourde fiscalité. Les hommes d'État sont inquiets du danger de « manger le blé en herbe ». Mais le vrai problème crucial de la fiscalité doit être vu dans le paradoxe suivant : plus les impôts augmentent, plus ils sapent l'économie de marché et, parallèlement, le système fiscal lui-même. Lorsqu'on fait cette constatation, il devient évident qu'à la fin du compte il y a incompatibilité entre le maintien de la propriété privée et des mesures de confiscation. Chaque impôt considéré en lui-même, et de même l'ensemble du système fiscal d'un pays, se détruit lui-même en dépassant un certain niveau des taux de prélèvement.

4. Les trois catégories d'interventionnisme fiscal

Les diverses méthodes d'imposition qui peuvent être employées pour la régulation de l'économie — c'est-à-dire comme instruments d'une politique interventionniste — peuvent être classées en trois groupes.

1. L'impôt cherche à supprimer totalement, ou à restreindre, la production de marchandises déterminées. Il s'immisce ainsi, indirectement, dans la consommation. Il n'importe pas que ce but soit visé par l'imposition de taxes spéciales, ou par l'exemption réservée à certains produits dans un impôt général frappant tous les autres produits, ou frappant les produits que les consommateurs auraient préférés en l'absence de discrimination fiscale. L'exemption est utilisée comme instrument d'interventionnisme dans le cas des tarifs douaniers. Le produit domestique n'est pas affecté dans son prix par les droits qui n'obèrent que la marchandise importée. Beaucoup de pays recourent à la discrimination fiscale pour manipuler la production intérieure. Ils essayent, par exemple, d'encourager la production de vin, denrée que fournissent les viticulteurs dont les domaines sont de taille petite ou moyenne, de préférence à la production de bière, fournie par des brasseries géantes, et dans ce but ils taxent la bière plus fort que le vin.

2. L'impôt exproprie une partie du revenu ou de la fortune.

3. L'impôt exproprie totalement le revenu et la fortune.

Nous ne nous occuperons pas de la troisième catégorie, puisque c'est simplement un moyen de réaliser le socialisme, et comme tel est hors du champ de l'interventionnisme.

[1] C'est la méthode habituelle de traiter les problèmes de finances publiques. Voir entre autres Ely, Adams, Lorenz et Young, *Outlines of Economics*, 3e éd., New York, 1920, p. 702.

[2] Même référence.

La première catégorie ne diffère pas, dans ses effets, des mesures restrictives étudiées dans le chapitre suivant.

La deuxième catégorie englobe les mesures confiscatoires dont traite le chapitre XXXII.

Chapitre XXIX — Restriction de production

1. Nature de la restriction

Nous étudierons dans ce chapitre les mesures qui sont directement et primordialement adoptées pour détourner la production (au sens le plus large, c'est-à-dire y compris le commerce et le transport) des voies qu'elle prendrait dans une économie de marché non entravée. Toute immixtion autoritaire dans les affaires fait dévier, évidemment, la production des voies qu'elle aurait prises si seule la dirigeait la demande des consommateurs telle que la manifeste le marché. Le trait distinctif de l'immixtion restrictive dans la production est que ce n'est pas simplement un effet secondaire, inévitable et inintentionnel, mais précisément ce que l'autorité veut effectuer. Comme tout autre acte d'intervention, de telles mesures restrictives affectent aussi la consommation. Mais là encore, ce n'est pas le but primordial visé par l'autorité dans le cas des mesures restrictives étudiées dans le présent chapitre. Le gouvernement a pour intention de s'immiscer dans la production. Que la mesure prise influe aussi sur la consommation, c'est de son point de vue ou bien tout à fait contraire à ses intentions, ou bien une conséquence fâcheuse dont il s'accommode, parce qu'elle est inévitable et ne constitue qu'un inconvénient mineur en comparaison de la situation qui résulterait d'une non-intervention.

Restriction de production signifie que le gouvernement interdit, ou rend plus difficiles ou plus coûteux la production, le transport ou la commercialisation d'articles déterminés, ou encore l'application de certains modes de fabrication, de transport ou de commercialisation. Le pouvoir élimine ainsi certains des moyens disponibles pour satisfaire des besoins. L'effet de cette intervention est d'empêcher des gens d'utiliser leurs connaissances et aptitudes, leur travail et leurs moyens matériels de production, de la façon qui leur aurait procuré le plus fort revenu et la plus complète satisfaction de leurs besoins. De telles interventions rendent les gens plus pauvres et moins satisfaits. Tel est le nœud véritable de la question. Toutes les subtilités et tout le temps perdu à couper les cheveux en quatre ne peuvent empêcher que soit certaine cette thèse fondamentale. Sur un marché sans entrave, prévaut une tendance irrésistible à employer chacun des facteurs de production de manière à satisfaire le mieux possible les besoins les plus urgents des consommateurs. Si le gouvernement s'interpose dans ce processus, il ne peut qu'amoindrir la satisfaction, jamais l'augmenter.

Que cette thèse soit correcte, cela a été prouvé d'une façon excellente et irréfutable en ce qui concerne l'espèce historiquement la plus importante d'intervention gouvernementale dans la production, à savoir les obstacles au commerce international. En ce domaine, l'enseignement des économistes classiques, et spécialement celui de Ricardo, est définitivement prouvé et ne laisse rien à résoudre du problème. Tout ce qu'une protection douanière peut réaliser, c'est de détourner la production des endroits où le résultat par unité d'apport est le plus élevé vers des endroits où il est moins élevé. La production n'est pas accrue, elle est amoindrie.

Les gens discourent sur de prétendus encouragements fournis à la production par le gouvernement. Mais celui-ci n'a d'autre possibilité d'encourager une branche de production que d'en décourager d'autres. Il soustrait des facteurs de production aux branches où le marché sans entraves les aurait employés, et les dirige vers d'autres branches. Peu importe quelle sorte de procédure administrative le pouvoir emploie pour obtenir ce résultat. II peut subventionner ouvertement, ou déguiser la subvention en édictant des droits de douane qui retomberont sur les habitants. Le seul fait qui

compte est que les gens sont contraints de renoncer à certaines satisfactions qu'ils apprécient mieux, et ne reçoivent que des satisfactions qu'ils apprécient moins. À la base du raisonnement interventionniste, il y a toujours l'idée que le gouvernement ou l'État est une entité extérieure et supérieure au processus social de production, qu'il possède quelque chose de plus que ce qu'il prélève sur ses sujets, et qu'il peut dépenser ce quelque chose mythique à des fins déterminées. C'est la légende de saint Nicolas, érigée par Lord Keynes à la dignité d'une doctrine économique, et adoptée avec enthousiasme par tous ceux qui espèrent un avantage personnel des dépenses gouvernementales. En regard de ces illusions populaires, il faut insister sur ce truisme : qu'un gouvernement ne peut dépenser ou investir que ce qu'il a soustrait aux citoyens ; et que ce supplément de dépense et d'investissement diminue la dépense et l'investissement des citoyens dans toute la mesure de son propre montant.

Tandis que le pouvoir n'a pas la possibilité de rendre les gens plus prospères en intervenant dans les affaires, il a assurément celle de les rendre moins satisfaits en restreignant la production.

2. Le coût de la restriction

Le fait que restreindre la production implique invariablement une diminution de la satisfaction des citoyens pris individuellement ne veut pas dire qu'une telle restriction doive être nécessairement considérée comme un dommage. Un gouvernement ne recourt pas sans motif à des mesures restrictives. Il cherche à atteindre certains objectifs et considère la restriction comme un moyen approprié à la réalisation de son plan. L'appréciation des politiques restrictives dépend par conséquent de la réponse à deux questions : le moyen choisi par le gouvernement est-il propre à atteindre le but poursuivi ? La réalisation de cet objectif est-elle une compensation à la privation supportée par les citoyens ? En soulevant ces deux questions, nous envisageons la restriction de la même façon que l'impôt. Payer une contribution entame aussi directement la satisfaction du contribuable. Mais c'est le prix qu'il paie pour les services que le gouvernement rend à la société et à chacun de ses membres. Dans la mesure où le gouvernement s'acquitte de ses fonctions envers la société, et où les impôts n'excèdent pas le montant requis pour le bon fonctionnement de l'appareil gouvernemental, ce sont des coûts nécessaires et qui se remboursent eux-mêmes.

L'adaptation de ce mode de raisonnement vis-à-vis des mesures restrictives est particulièrement satisfaisante dans tous les cas où la restriction est utilisée comme un moyen de remplacer l'impôt. Le gros de la dépense pour la défense nationale est assumé par le Trésor sur le revenu public. Mais en certaines occasions l'on choisit un autre procédé. Il arrive parfois que la capacité d'un pays à répondre en temps utile à une agression armée dépende de l'existence de certaines branches d'industrie qu'un marché sans entraves ne créerait pas. Ces industries doivent être subventionnées, et les subventions accordées doivent être comptées comme d'autres dépenses d'armement. Leur caractère ne change pas si le gouvernement accorde indirectement ces subventions par l'instauration d'un droit de douane sur l'importation des produits concernés. La différence est simplement que les consommateurs supportent alors directement le coût correspondant, tandis que dans le cas d'une subvention de l'État ils couvrent la dépense indirectement en payant des impôts plus élevés.

En édictant des mesures restrictives les gouvernements et parlements ont bien rarement eu conscience des conséquences de leur immixtion dans la vie économique. Ainsi, ils ont sereinement supposé que les droits de douane étaient capables d'élever le niveau de vie du pays, et ils ont obstinément refusé d'admettre l'exactitude des

enseignements de l'économie quant aux effets du protectionnisme. La condamnation portée par les économistes contre le protectionnisme est irréfutable, et dénuée de tout parti pris politique. Car les économistes ne disent pas que la protection douanière soit mauvaise de n'importe quel point de vue a priori. Ils montrent que la protection douanière ne peut pas atteindre les buts qu'en général visent les gouvernements qui y recourent. Ils ne mettent pas en question le but ultime de l'action gouvernementale, ils rejettent seulement le moyen choisi parce qu'il n'est pas susceptible de produire l'effet recherché.

Particulièrement populaires, parmi toutes les mesures restrictives, sont celles que l'on appelle favorables à la main-d'œuvre. Ici encore, les gouvernements et le public ont bien mal jugé ce que seraient les résultats. L'on croit qu'en limitant les heures de travail et en interdisant le travail des enfants, ce sont uniquement les employeurs qui en font les frais, et que pour les salariés c'est une « conquête sociale ». En réalité, leur avantage consiste seulement en ce que de telles lois diminuent l'offre de travail et ainsi relèvent la productivité marginale du travail par rapport à la productivité marginale du capital. Mais la diminution de la quantité offerte de travail a aussi pour conséquence une diminution du volume total des biens produits, et donc de la consommation moyenne par tête. Le gâteau à partager diminue ; mais la portion de ce gâteau plus petit qui est attribuée aux salariés est proportionnellement plus forte que ce qu'ils recevaient du grand gâteau ; symétriquement, la portion des capitalistes diminue[1]. Selon les circonstances particulières de chaque cas, le salaire réel des diverses catégories de salariés pourra être, tantôt amélioré, tantôt diminué.

La façon habituelle dont on a apprécié la législation du travail se fondait sur une erreur : l'on pensait que les taux de salaires n'ont pas de lien de causalité avec l'apport de valeur que le travail du salarié ajoute aux matériaux. Le taux des salaires, d'après la « loi d'airain », serait déterminé par le minimum de moyens de subsistance indispensable à l'ouvrier ; ils ne peuvent jamais dépasser le niveau de subsistance. La différence entre la valeur produite par l'ouvrier et le salaire qu'on lui verse échoit à l'employeur qui l'exploite. Si cette marge se trouve amputée par la limitation des heures de travail, le salarié est soulagé d'une partie de sa peine et de son effort, son salaire reste le même et l'employeur est privé d'une partie de son injuste bénéfice. La restriction apportée au volume total de la production n'ampute que le revenu des exploiteurs bourgeois.

Il a déjà été montré que le rôle joué par la législation ouvrière dans l'évolution du capitalisme occidental a été, jusqu'à une époque récente, bien moindre que ne donne à penser la véhémence avec laquelle la discussion de ce problème a été conduite. La législation du travail, pour la majeure partie, a simplement fourni la reconnaissance légale aux changements de situation déjà réalisés par l'évolution rapide de la vie économique[2]. Mais dans les pays qui ont tardé à adopter le mode de production capitaliste, et qui sont à la traîne au point de vue des méthodes de transformation et de fabrication, le problème de la législation du travail est très grave. Trompés par les fumeuses doctrines de l'interventionnisme, les politiciens de ces pays s'imaginent pouvoir améliorer le sort des multitudes misérables, en copiant la législation du travail des pays capitalistes les plus avancés. Ils envisagent les problèmes posés comme s'ils

[1] Les profits et pertes d'entreprise ne sont pas affectés par la législation du travail parce qu'ils dépendent entièrement de l'ajustement plus ou moins réussi de la production aux changements intervenus sur le marché. À l'égard de ces changements, la législation du travail compte seulement en tant que facteur les provoquant.

[2] Voir ci-dessus, pp. 488 à 490.

devaient être traités simplement du point de vue de ce qu'on appelle par erreur « l'angle humain » ; et ainsi, ils passent sans le voir à côté du problème réel.

C'est effectivement un fait affligeant qu'en Asie des millions de petits enfants sans défense sont dans le dénuement et meurent de faim ; que les salaires sont extrêmement bas comparés à ceux courants en Amérique et en Europe occidentale ; que les heures de travail sont longues et que les conditions sanitaires des lieux de travail sont déplorables. Mais il n'y a pas d'autres moyens d'éliminer ces maux que de travailler, de produire et d'épargner davantage, et ainsi d'accumuler plus de capital. Cela est indispensable à toute amélioration durable. Les mesures préconisées par les gens qui se disent eux-mêmes philanthropes et humanitaires seraient sans effets. Et non seulement elles échoueraient à améliorer la situation, mais elles la rendraient encore pire de beaucoup. Si les parents sont trop pauvres pour nourrir leurs enfants, interdire le travail des enfants serait condamner ces enfants à mourir de faim. Si la productivité marginale du travail est si basse que le travailleur ne puisse gagner en dix heures que des salaires inférieurs à la moyenne des salaires américains, l'on ne procure aucun avantage au travailleur en édictant la journée de huit heures.

Le problème à élucider n'est pas celui de la désirabilité d'améliorer le niveau de vie matériel des salariés. Les apologistes de ce qu'on appelle à tort « lois de protection de la main-d'œuvre » brouillent intentionnellement la question en répétant sans arrêt que davantage de loisir, des salaires réels plus élevés, et affranchir les femmes et enfants de la nécessité de chercher à s'employer rendraient plus heureuses les familles de travailleurs. Ils recourent à des contre-vérités et à des calomnies mesquines, en traitant d'esclavagistes et d'ennemis du peuple ceux qui s'opposent à de telles lois en tant que nuisibles aux intérêts vitaux des travailleurs. Le désaccord ne porte pas sur les objectifs à atteindre ; il concerne seulement les moyens à appliquer pour y parvenir. La question n'est pas de savoir s'il est ou non souhaitable d'améliorer le bien-être du grand nombre. Elle est exclusivement de savoir si oui ou non les prescriptions gouvernementales décrétant un raccourcissement du temps de travail et l'interdiction d'employer des femmes et des enfants sont de bons moyens de relever le niveau de vie des salariés. C'est là un problème purement catallactique à résoudre par la science économique. Les discours émouvants ne sont pas là à leur place. Ils déguisent mal le fait que ces apologistes pénétrés de leur haute moralité sont incapables d'opposer des objections valables au raisonnement sérieusement fondé des économistes.

Le fait est que le niveau de vie moyen de l'ouvrier américain est incomparablement plus satisfaisant que celui de l'ouvrier moyen hindou, qu'aux États-Unis la durée du travail est plus courte et que les enfants vont à l'école et non à l'atelier ; ce n'est pas là une réussite du gouvernement ni des lois du pays. C'est le résultat du fait que le capital investi par tête de salarié est beaucoup plus élevé qu'en Inde et que par suite la productivité marginale du travail est beaucoup plus haute. La « politique sociale » n'en a aucunement le mérite ; c'est le résultat de la méthode adoptée à l'époque du « laissez faire », méthode qui s'abstenait de fausser l'évolution du capitalisme. C'est ce laissez faire que l'Asie doit adopter si l'on y souhaite améliorer le sort des populations.

La pauvreté de l'Asie et d'autres pays en retard est due aux mêmes causes qui rendirent la situation non satisfaisante dans la phase initiale du capitalisme en Occident. Pendant que la population s'accroissait rapidement, les mesures politiques restrictionnistes freinaient l'adaptation des méthodes de production aux besoins d'un nombre grandissant de bouches à nourrir. Ce fut l'impérissable mérite des économistes du laissez faire — que les manuels en usage dans nos universités vilipendent comme des pessimistes et des apologistes de l'injuste avidité des exploiteurs

bourgeois — que d'avoir préparé la voie à la liberté économique qui a élevé le niveau de vie moyen à des hauteurs sans précédent.

La science économique n'est pas dogmatique, comme le prétendent les avocats de l'omnipotence gouvernementale et de la dictature totalitaire, qui s'attribuent à eux-mêmes un brevet de « non-conformistes ». La science économique n'approuve ni ne désapprouve les mesures gouvernementales de restriction ; elle considère seulement de son devoir d'élucider les conséquences de telles mesures. Le choix des politiques à suivre incombe au peuple. Mais dans leur choix, les citoyens ne doivent pas méconnaître les enseignements de l'économie s'ils veulent parvenir effectivement aux objectifs qu'ils souhaitent.

Il y a assurément des cas où les gens peuvent considérer que certaines mesures restrictives sont justifiées. Les règlements concernant la prévention des incendies sont restrictifs et augmentent le coût de production. Mais la renonciation au montant de production qu'ils entraînent est le prix qu'il faut payer pour éviter de plus grands dommages. La décision relative à chaque mesure restrictive doit être prise sur la base d'une évaluation très soigneuse des coûts qu'elle entraînera et des avantages qu'elle procurera. Nul homme raisonnable ne peut mettre en doute que ce soit légitime.

3. La restriction comme privilège

Toute modification des données du marché affecte de diverses manières les divers individus et groupes d'individus. Pour certains, c'est une aubaine, pour d'autres un coup dur. Au bout d'un certain temps seulement, lorsque la production s'est adaptée à l'intrusion des données nouvelles, la perturbation épuise ses effets. C'est ainsi qu'une mesure restrictive, tout en produisant un désavantage pour la grande majorité des gens, peut temporairement en avantager quelques-uns. Pour ceux à qui la mesure est favorable, elle équivaut à l'acquisition d'un privilège. Ceux-là réclament de telles mesures afin d'être privilégiés.

Ici de nouveau, l'exemple le plus frappant est celui du protectionnisme douanier. L'imposition d'un droit à l'importation d'une marchandise retombe sur ses consommateurs. Mais pour les producteurs du pays, c'est une aubaine. De leur point de vue, la promulgation de nouveaux droits et l'augmentation de ceux déjà existants sont une chose excellente.

Cela vaut tout autant en ce qui concerne nombre d'autres mesures restrictives. Si le gouvernement met des entraves — soit par des restrictions directes, soit par une discrimination fiscale — aux grandes entreprises et sociétés, la position concurrentielle des petites entreprises est renforcée. S'il gêne le fonctionnement des magasins à grande surface et des chaînes commerciales, les boutiquiers et détaillants se réjouissent.

Il est important de comprendre que ce que les bénéficiaires de ces mesures considèrent comme un avantage pour eux-mêmes ne dure que pendant un temps limité. À la longue, le privilège accordé à une catégorie de producteurs perd son pouvoir de créer des gains spécifiques. La branche qui a été privilégiée attire des nouveaux venus, et leur concurrence tend à éliminer les gains spécifiques procurés par le privilège. C'est pourquoi les enfants choyés de la loi ne cessent de réclamer de nouveaux avantages : les privilèges anciens perdent leur pouvoir, il en faut d'autres encore.

Par ailleurs, le retrait des mesures restrictives, auxquelles la structure de la production s'est plus ou moins vite adaptée, signifie une nouvelle perturbation dans les données du marché, favorise les intérêts à court terme de quelques-uns et lèse ceux de quelques autres. Illustrons ce point par l'exemple d'un article du tarif douanier.

Disons qu'en 1920 la Ruritanie a fixé un droit pour l'importation du cuir. Cela a été une aubaine pour les entreprises qui à ce moment-là se trouvaient actives dans l'industrie de la tannerie. Mais par la suite, cette branche s'est accrue de nouveaux producteurs, les bénéfices initiaux de situation se sont affaissés dans les années ultérieures. Ce qui reste est simplement le fait qu'une certaine partie de la production mondiale de cuir s'est déplacée, délaissant des sites où le rendement par unité d'apport est plus élevé, et s'installant en Ruritanie où la production exige un coût supérieur. Les habitants de Ruritanie paient le cuir plus cher que s'il n'y avait pas de droit à l'importation. Comme il y a maintenant en Ruritanie, engagés dans l'industrie du cuir, plus de capital et de travail qu'il n'y en aurait eu en régime de liberté pour le commerce du cuir, certaines autres industries du pays se sont amoindries ou ont été empêchées de croître. Il y a moins de cuir importé de l'extérieur, et une moindre quantité de produits ruritaniens est exportée pour couvrir les importations de cuir. C'est le volume du commerce extérieur de la Ruritanie qui est amoindri. Pas une âme dans le monde ne tire un avantage du maintien du tarif de 1920. Au contraire, tout le monde est lésé par la baisse du volume total de ce que produit l'effort industriel du genre humain. Si la politique adoptée par la Ruritanie en ce qui concerne le cuir devait être adoptée par tous les pays et pour tous les produits de façon rigide et au point d'abolir complètement les échanges internationaux et de rendre chaque nation parfaitement autarcique, chacune devrait renoncer totalement aux avantages que lui procure la division internationale du travail.

Il est clair que l'abrogation du tarif ruritanien concernant le cuir doit, à long terme, être avantageux pour tout le monde, Ruritaniens ou étrangers. Toutefois, dans l'immédiat, cela léserait les intérêts des capitalistes qui ont investi dans les tanneries ruritaniennes. Il en va de même des intérêts à court terme des travailleurs ruritaniens spécialisés dans le travail du cuir. Une partie d'entre eux aurait, soit à s'expatrier, soit à changer de métier. Ces capitalistes et ces salariés combattent avec passion toute tentative pour abaisser le tarif ou l'abolir.

Cela montre clairement pourquoi il est politiquement extrêmement malaisé d'abroger les mesures restrictives une fois que la structure des affaires s'est adaptée à leur existence. Bien que les effets en soient pernicieux pour tout le monde, leur disparition est dans l'immédiat désavantageuse pour des groupes spéciaux. Ces groupes dont l'intérêt est lié au maintien des mesures restrictives sont évidemment des minorités. En Ruritanie, seule une fraction de la population, occupée dans les tanneries, peut souffrir de l'abolition du droit sur le cuir. L'immense majorité sont des acheteurs de cuir et d'objets en cuir qui trouveraient avantage à une baisse de leur prix. Hors des frontières de Ruritanie, les seules gens qui seraient lésés sont ceux qui travaillent dans des industries qui devraient se restreindre parce que celle du cuir s'étendrait.

La dernière objection soulevée par les adversaires du libre-échange se présente comme suit : c'est entendu, seuls les Ruritaniens engagés dans le tannage du cuir sont immédiatement intéressés au maintien du droit d'importation sur le cuir. Mais tout Ruritanien appartient à l'une des nombreuses branches de la production. Si chaque produit domestique est protégé par le tarif douanier, le passage au libre-échange heurte les intérêts de chaque industrie, et par là les intérêts de tous les groupes spécialisés de capitalistes et de travailleurs, dont la somme est la nation entière. Il s'ensuit qu'abroger le tarif douanier serait dans l'immédiat nuisible à tous les citoyens. Et ce qui compte, c'est précisément le court terme.

Ce raisonnement comporte une triple erreur. D'abord, il n'est pas vrai que toutes les branches d'industrie seraient lésées par le passage au libre-échange. Au contraire.

Celles des branches où le coût comparatif de production est le plus bas verront leur activité se développer dans la liberté des échanges. Leurs intérêts à court terme seraient favorisés par l'abolition du tarif. Les droits portant sur les produits qu'elles-mêmes fabriquent ne leur sont d'aucun avantage puisqu'elles sont en mesure non seulement de survivre, mais de se développer en régime de libre-échange. Quant aux droits portant sur des articles dont le coût comparatif de production est plus élevé en Ruritanie qu'à l'étranger, ces droits sont nuisibles en attirant vers ces branches des capitaux et de la main-d'œuvre qui auraient fertilisé les industries à meilleur coût comparatif.

Secondement, le principe du court terme est entièrement fallacieux. Dans le court terme, tout changement dans les données du marché nuit à ceux qui ne l'ont pas prévu en temps utile. Un avocat du principe du court terme, qui serait logique avec lui-même, devrait réclamer une parfaite rigidité et permanence de toutes les données, et s'opposer à tout changement, y compris tout progrès thérapeutique ou technologique[1]. Si en agissant les gens devaient toujours préférer éviter un inconvénient prochain dans le temps, à un autre inconvénient plus éloigné, ils retomberaient au niveau de l'animalité. Il est de l'essence même de l'agir humain, en tant que distinct du comportement animal, de renoncer temporairement de façon volontaire à une satisfaction prochaine afin de s'assurer quelque satisfaction plus grande mais plus éloignée dans le temps.

Finalement, si le problème de l'abolition du tarif ruritanien dans son entier vient en discussion, il ne faut pas oublier que les intérêts immédiats des tanneurs ne sont lésés que par l'abolition d'un seul article du tarif, tandis qu'ils ont avantage à l'abolition des autres articles protégeant les produits ruritaniens à coût comparatif élevé. Il est vrai que les taux de salaires des travailleurs de la tannerie baisseront pendant quelque temps, en comparaison des autres branches ; et qu'un laps de temps sera nécessaire pour que s'établissent durablement les niveaux respectifs des salaires dans les diverses branches. Mais dans le même temps où leur salaire baissera momentanément, ces travailleurs constateront une baisse de prix dans beaucoup d'articles qu'ils achètent d'habitude. Et cette amélioration tendancielle de leur situation n'est pas un phénomène propre à une période de transition. C'est la pleine réalisation des bienfaits durables de la liberté des échanges qui, en déplaçant chaque branche de production vers la situation géographique où le coût comparatif est le plus bas, accroît la productivité du travail et le volume total des biens produits. Telle est l'aubaine durable qu'à long terme la liberté des échanges confère à chaque membre de la société de marché.

L'opposition à l'abolition du droit protecteur serait raisonnable du point de vue personnel de ceux qui travaillent dans l'industrie du cuir, si le droit sur le cuir était l'article unique du tarif. Alors on pourrait expliquer leur attitude par l'attachement à un statut avantagé, à la façon d'une caste qui serait temporairement lésée par l'abrogation d'un privilège, bien que ce privilège ne confère à ses membres aucun bénéfice réel. Mais dans une telle hypothèse, la résistance des tanneurs serait sans issue. La majorité de la nation l'emporterait sur eux. Ce qui renforce les rangs des protectionnistes est le fait que le droit sur le cuir n'est pas une exception, que beaucoup de branches de production sont dans une position similaire et combattent l'abolition des tarifs protecteurs qui couvrent leur propre branche. Ce n'est pourtant pas, à

[1] Ce genre de logique a été manifesté par certains philosophes nazis. Voir Sombart, *A New Social Philosophy*, pp. 242 à 245.

l'évidence, une alliance fondée sur les intérêts spéciaux de chaque groupe. Si tout le monde dans sa branche est protégé comme les autres branches, tout le monde perd comme consommateur autant qu'il gagne comme producteur ; mais de plus, tout le monde est lésé par la baisse générale de la productivité du travail qu'entraîne une distribution géographique des activités contraire au choix rationnel de leur implantation. Inversement, l'abrogation de tous les postes des tarifs protecteurs profiterait à tout le monde dans le long terme ; alors que le dommage immédiat causé par l'abolition de certains postes aux intérêts spéciaux des groupes correspondants, est même dans le court terme compensé, au moins en partie, par l'effet de l'abolition du tarif sur le prix des produits que leurs membres achètent et consomment.

Bien des gens considèrent la protection douanière comme un privilège accordé aux salariés du pays, qui leur procurerait toute leur vie durant un niveau de vie supérieur à celui dont ils jouiraient en régime de libre-échange. Cet argument est mis en avant non seulement aux États-Unis, mais dans tout pays dans le monde où le salaire réel moyen est plus élevé que dans quelque autre pays.

Or, il est exact que s'il y avait parfaite mobilité du capital et de la main-d'œuvre, il s'instaurerait dans le monde entier une tendance à l'égalisation du prix payé pour le travail de même nature et qualité[1]. Toutefois, même s'il y avait libre-échange pour les produits, cette tendance n'existe pas dans notre monde hérissé de barrières aux migrations et d'institutions empêchant l'investissement de capitaux étrangers. La productivité marginale du travail est plus élevée aux États-Unis qu'en Inde parce que le capital investi par tête de population active est plus grand, et parce que les travailleurs indiens sont empêchés d'entrer en Amérique et d'y faire concurrence sur le marché du travail. Il est inutile, en examinant l'explication de cette différence, de rechercher si les ressources naturelles sont ou non plus abondantes en Amérique qu'en Inde, et si le travailleur indien est ou non, racialement, inférieur au travailleur américain. Quoi qu'il en puisse être, le fait précis des entraves institutionnelles à la mobilité du capital et du travail suffit à rendre compte de l'absence de tendance à l'égalisation. Comme l'abrogation du tarif douanier américain n'affecterait pas ces entraves, l'abrogation du tarif ne pourrait avoir de conséquence défavorable sur le niveau de vie du salarié américain.

Au contraire. Étant donné l'état des choses, où la mobilité du capital et de la main-d'œuvre est entravée, le passage au libre-échange des produits doit nécessairement améliorer le niveau de vie américain. Celles d'entre les industries américaines où les coûts comparatifs sont plus élevés (où la productivité américaine est plus basse) dépériraient, et celles où le coût est inférieur (où la productivité est supérieure) se développeraient.

En libre-échange, les horlogeries suisses augmenteraient leurs ventes sur le marché américain, et les ventes de leurs concurrents américains s'amenuiseraient. Mais ce n'est qu'un aspect des conséquences du libre-échange. Vendant et produisant davantage, les Suisses gagneraient et achèteraient davantage. Peu importe qu'eux-mêmes, dans cette situation, achètent davantage de produits des autres industries américaines, ou qu'ils augmentent leurs achats à l'intérieur ou dans d'autres pays, par exemple en France. Quoi qu'il arrive, l'équivalent du surplus de dollars qu'ils gagneraient doit finalement parvenir aux États-Unis et augmenter les ventes de certaines industries américaines. Si les Suisses ne veulent pas céder pour rien leurs produits, en faire un cadeau sans contrepartie, ils doivent dépenser les dollars reçus en achetant quelque chose. L'opinion contraire, très répandue, est due à l'idée

[1] Pour une analyse détaillée, voir ci-dessus, p. 498.

illusoire que l'Amérique pourrait augmenter ses achats de produits importés en réduisant le total des encaisses liquides des citoyens. C'est la célèbre illusion selon laquelle les gens achètent sans se soucier de leur encaisse liquide, comme si l'existence même d'encaisses liquides résultait de ce qu'il y a un reste inutilisé, faute de quelque chose à acheter en plus. Nous avons déjà montré comment cette doctrine mercantiliste est entièrement fausse[1].

Ce que la protection douanière a pour conséquence dans le domaine des taux de salaires et du niveau de vie des salariés est quelque chose de tout différent.

En un monde où il y a liberté des échanges quant aux marchandises, alors que les mouvements de main-d'œuvre et les investissements étrangers sont entravés, il se produit une tendance à l'établissement d'une relation déterminée entre les salaires payés, dans les divers pays, pour la même nature et la même qualité de travail. Il ne peut pas y avoir tendance à l'égalisation des taux de salaires. Mais le prix final à payer pour le travail dans divers pays se présente dans une certaine relation numérique. Ce prix final est caractérisé par le fait que tous ceux qui cherchent à gagner des salaires trouvent un emploi, et tous ceux qui cherchent à engager des travailleurs sont en mesure d'embaucher autant de personnes qu'ils en ont besoin. Il y a « plein emploi ».

Supposons qu'il n'y ait que deux pays en tout — la Ruritanie et la Lapoutanie. En Ruritanie, le taux final de salaires est le double de ce qu'il est en Lapoutanie. Maintenant, le gouvernement ruritanien instaure l'une de ces mesures que l'on dit à tort favorables à la main-d'œuvre. Elle fait porter aux employeurs une charge dont le poids est proportionnel à l'effectif des travailleurs employés. Par exemple, elle réduit les heures de travail sans permettre une diminution correspondante des salaires hebdomadaires. Le résultat est une baisse de la quantité des biens produits et une hausse du prix unitaire de chaque marchandise. Le salarié dispose de plus de loisir, mais son niveau de vie est amputé. Que pourrait-il résulter d'autre d'une diminution générale du volume des biens disponibles ?

Cet événement concerne la situation intérieure ruritanienne. Il se produirait même en l'absence de tout commerce avec l'extérieur. Le fait que la Ruritanie n'est pas autarcique, mais qu'elle achète et vend à la Lapoutanie, n'en change pas les caractères essentiels. Mais il affecte la Lapoutanie. Comme les Ruritaniens produisent et consomment moins, ils achèteront moins aux Lapoutaniens. Il n'y aura pas en Lapoutanie une baisse globale de la production. Mais certaines industries qui produisaient pour exporter en Ruritanie vont devoir désormais se tourner vers le marché lapoutanien. La Lapoutanie verra baisser son commerce extérieur ; bon gré mal gré, elle va devenir plus autarcique. C'est là une bénédiction, aux yeux des protectionnistes. En réalité, cela signifie une détérioration du niveau de vie ; des productions plus coûteuses en remplaceront de moins coûteuses. Ce dont la Lapoutanie fait l'expérience est la même chose qui arriverait aux résidents d'un pays autarcique si quelque cas de force majeure venait à amputer la productivité de l'une de ses industries. Dans toute la mesure où existe une division du travail, tout le monde subit les conséquences d'une baisse d'apport au marché du fait de certains.

Toutefois, ces conséquences finales inexorables sur le plan international de la nouvelle loi ouvrière en Ruritanie n'affectent pas les diverses branches de l'industrie lapoutanienne de même manière. Une série d'étapes doit se produire dans l'une et l'autre nation jusqu'à ce qu'une adaptation complète de la production soit réalisée par rapport aux nouvelles données. Ces effets à court terme diffèrent des effets à long terme. Ils sont plus spectaculaires à court terme qu'à long terme. Alors que presque

[1] Voir ci-dessus pp. 358 à 361.

personne ne saurait omettre de remarquer les effets à court terme, seuls les économistes sont en mesure de voir ceux à long terme. Pendant qu'il est assez facile de cacher au public les effets à long terme, il faut faire quelque chose à l'égard des effets à court terme aisément discernables, sans quoi l'enthousiasme en faveur de la prétendue loi favorable aux ouvriers disparaîtra.

Le premier effet à court terme se manifeste par l'affaiblissement de la capacité concurrentielle de certaines branches de production ruritaniennes, par rapport à celles de Lapoutanie. Étant donné que les prix montent en Ruritanie, il devient possible à certains Lapoutaniens de développer leurs ventes en Ruritanie. C'est seulement un effet momentané ; au bout du compte, les ventes totales de toutes les industries lapoutaniennes en Ruritanie auront baissé. Il est possible qu'en dépit de cette baisse globale des exportations lapoutaniennes, certaines des industries de Lapoutanie voient leurs ventes augmenter de façon durable (cela dépendra de la nouvelle configuration des coûts comparatifs). Mais il n'y a pas de corrélation nécessaire entre ces effets à long et à court terme. Les adaptations graduelles, pendant la période de transition, engendrent des changements kaléidoscopiques des diverses situations, et ces situations momentanées peuvent différer totalement de la configuration finale. Cependant, l'attention d'un public à courte vue est complètement accaparée par ces effets immédiats. L'on entend les hommes d'affaires défavorisés se plaindre que la nouvelle législation ruritanienne fournisse aux Lapoutaniens la possibilité de pratiquer des baisses de prix à la fois en Ruritanie et en Lapoutanie. L'on voit certains entrepreneurs ruritaniens obligés de réduire leur production et de licencier des salariés. Et l'on commence à soupçonner que quelque chose cloche dans le raisonnement des soi-disant « nonconformistes dévoués aux travailleurs ».

Mais le tableau est différent s'il y a en Ruritanie un tarif douanier assez élevé pour empêcher les Lapoutaniens d'étendre, même momentanément, leurs ventes sur le marché ruritanien. Dans ce cas, les effets précoces les plus spectaculaires de la nouvelle mesure sont masqués de telle sorte que le public n'en prend pas conscience. Les effets à longue échéance, bien entendu, ne peuvent être évités. Mais ils se produisent par une autre séquence d'effets précoces, moins choquante parce que moins visible. La propagande vantant les « conquêtes sociales » assurées par le raccourcissement du temps de travail ne se trouve pas réfutée par l'apparition immédiate d'effets que tout le monde — et surtout les chômeurs — considère comme indésirables.

La principale fonction des tarifs douaniers et autres systèmes protectionnistes d'aujourd'hui est de déguiser les effets réels des politiques interventionnistes décidées en vue des relever le niveau de vie du grand nombre. Le nationalisme économique est le complément nécessaire de ces politiques populaires qui prétendent améliorer la situation matérielle des salariés, alors qu'en fait elles la dégradent[1].

4. De la restriction en tant que système économique

Ainsi qu'on l'a montré, il y a des cas où une mesure restrictive est capable d'atteindre le but en vue duquel on l'applique. Si ceux qui recourent à cette mesure pensent que la réalisation de cet objectif est plus importante que les inconvénients qu'entraîne la restriction — c'est-à-dire la diminution de quantité des biens matériels disponibles pour être consommés — alors le recours à la restriction est justifié du point de vue de leurs jugements de valeur. Ils acceptent des coûts et payent un prix en vue

[1] Voir également ce qu'il a été dit sur le rôle des cartels, pp. 294 à 300.

d'obtenir quelque chose qu'ils évaluent plus haut que ce qu'il leur faut dépenser, ou à quoi il leur faut renoncer. Personne, et notamment le théoricien, n'est en mesure de discuter avec eux de la justesse de leurs jugements de valeur.

La seule façon correcte de considérer les mesures restreignant la production est d'y voir des sacrifices consentis pour atteindre certains objectifs. Ce sont des quasi-dépenses publiques et de la quasi-consommation. Elles constituent une façon d'employer des choses qui auraient pu être produites et consommées d'une certaine manière, en vue d'atteindre certaines autres fins. Ces choses-là sont empêchées de venir à l'existence ; mais les auteurs de ces mesures estiment précisément que cette quasi-consommation est préférable à l'accroissement du volume des biens disponibles qu'aurait entraîné la mise à l'écart de la mesure restrictionniste.

À l'égard de certaines mesures restrictives ce point de vue est universellement admis. Si un gouvernement décrète qu'une étendue de territoire doit être maintenue en son état comme parc national, et soustraite à toute autre utilisation, personne ne qualifiera cette mesure d'autre chose que d'une dépense publique. Le gouvernement prive les citoyens de l'accroissement de productions diverses possibles sur ce territoire, afin de leur fournir d'autres satisfactions.

Il s'ensuit que la restriction de production ne peut jamais jouer qu'un rôle de complément subalterne du système de production. L'on ne peut édifier un système d'activité économique qui ne se composerait que de mesures restrictives. Aucun ensemble de telles mesures ne peut être agencé en un système économique intégré. Elles ne peuvent former un système de production. Elles relèvent de la sphère de la consommation, non de celle de la production.

En examinant les problèmes de l'interventionnisme, nous cherchons à voir ce que valent les affirmations des partisans de l'intervention gouvernementale dans l'activité économique, lorsqu'ils prétendent que leur système présente une alternative aux autres systèmes économiques. L'on ne peut raisonnablement soutenir cela à l'égard des mesures restreignant la production. Le mieux qu'elles puissent faire est de réaliser effectivement une réduction de la production et de la satisfaction. Les richesses sont produites moyennant l'apport d'un certain volume de facteurs de production. Si l'on ampute ce volume, l'on n'accroît pas mais l'on diminue au contraire celui des biens produits. Même en supposant que les fins visées par une réduction forcée des heures de travail puissent être atteintes par un tel acte d'autorité, ce ne serait pas une mesure de production. C'est invariablement un moyen d'amputer la production globale.

Le capitalisme est un système de production en société. Le socialisme, à ce que disent les socialistes, est aussi un système de production en société. Mais en ce qui concerne les mesures restreignant la production, même les interventionnistes ne peuvent élever une telle prétention. Ils peuvent seulement dire que dans le système capitaliste il y a trop de production et qu'ils veulent empêcher la production de cet excédent afin de poursuivre d'autres fins. Ils doivent eux-mêmes reconnaître qu'il y a des bornes à l'imposition de restrictions.

La science économique n'affirme pas que la restriction est un mauvais système de production. Elle affirme que ce n'est en rien un système de production, mais plutôt un système de quasi-consommation. La plupart des objectifs que se proposent les interventionnistes ne peuvent être atteints par ce moyen. Mais même là où les mesures restrictives sont propres à atteindre les fins recherchées, elles restent simplement restrictives[1].

[1] En ce qui concerne les objections soulevées contre cette thèse du point de vue de l'effet Ricardo, voir ci-dessous, pp. 613 à 614.

La large popularité dont jouit de nos jours le restrictionnisme est due au fait que les gens n'en discernent pas les conséquences. Quand le public considère la question d'un raccourcissement du temps de travail par voie gouvernementale, il ne se rend pas compte du fait que le total de la production baissera forcément, et qu'il est fort probable que le niveau de vie des salariés a toutes chances de baisser aussi. C'est un dogme des « non-conformistes » actuels, qu'une telle mesure « en faveur » des ouvriers est pour ces derniers un gain social, dont le coût retombera entièrement sur les employeurs. Quiconque conteste ce dogme est vilipendé, traité de cynique défenseur des prétentions iniques d'exploiteurs sans entrailles, et traqué sans pitié. L'on donne à croire qu'il veut réduire les salariés à la misère et aux longues heures de travail des premiers temps de l'industrialisation moderne.

En regard de ces diffamations, il est important de souligner encore que ce qui produit la richesse et le bien-être, c'est la production et non pas la restriction. Que dans les pays capitalistes le salarié moyen consomme plus de biens et peut se payer davantage de loisirs que ses ancêtres ; et que s'il peut fournir aux besoins de sa femme et de ses enfants sans avoir besoin de les envoyer travailler, tout cela n'est pas conquêtes du gouvernement et des syndicats. C'est le fruit du fait que les entreprises en quête de profit ont accumulé et investi plus de capital et ainsi accru la productivité marginale du travail.

Chapitre XXX — Intervention dans la structure des prix

1. Le pouvoir et l'autonomie du marché

Intervenir dans la structure du marché signifie que l'autorité cherche à fixer les prix pour les marchandises, les services, et les taux d'intérêt, à des niveaux autres que ceux qu'aurait déterminés le marché non entravé. Le Pouvoir politique décrète, ou donne pouvoir — tacitement ou expressément — à des groupes déterminés de gens de décréter des prix et taux qui doivent être considérés soit comme des maxima, soit comme des minima ; et le pouvoir appuie par la force publique l'application de tels édits.

Lorsqu'il recourt à de telles mesures, le gouvernement entend favoriser soit l'acheteur — dans le cas de prix maxima — soit le vendeur, dans le cas d'un prix minimum. Un plafond de prix a pour but de permettre à l'acheteur de se procurer ce dont il a besoin à un prix inférieur à celui du marché non entravé. Un prix minimum a pour but de permettre au vendeur de ne céder sa marchandise ou ses services qu'à un prix supérieur à celui d'un marché non entravé. C'est selon le poids politique des groupes, que l'autorité désire favoriser l'un ou l'autre. À certains moments, des gouvernements ont eu recours à des plafonds de prix, à d'autres moments, à des prix-planchers pour diverses marchandises. À certains moments ils ont décrété des taux de salaires maxima, à d'autres des taux minima. C'est uniquement en ce qui concerne l'intérêt qu'ils n'ont jamais recouru à des taux-planchers ; lorsqu'ils sont intervenus, cela fut toujours pour décréter des taux-plafonds. Ils ont toujours tenu en suspicion l'épargne, l'investissement et le prêt d'argent.

Quand cette intervention sur les prix, les taux de salaire et d'intérêt englobe la totalité des prix, des taux de salaire et d'intérêt, cela équivaut à substituer totalement le socialisme (du modèle allemand) à l'économie de marché. Dans ce cas, le marché, l'échange interpersonnel, la propriété privée des moyens de production, l'activité d'entrepreneur et l'initiative privée disparaissent virtuellement en totalité. Plus aucun individu n'a désormais d'occasion d'influer sur le processus de production selon son propre jugement ; tout individu est tenu d'obéir aux ordres du suprême bureau de la production. Ce qui, dans l'ensemble de ces ordres, se trouve appelé prix, taux de salaire et taux d'intérêt n'est plus ce qu'on entend par là selon leur définition catallactique. Ce sont uniquement des instructions chiffrées arrêtées par le directeur suprême sans égard à un processus de marché. Si les gouvernements qui recourent au contrôle des prix et les réformistes qui recommandent la direction des prix, avaient toujours l'intention d'établir un socialisme de type allemand, il n'y aurait pas matière pour la science économique à s'occuper séparément des prix dirigés. Tout ce qu'elle a à dire à ce sujet est déjà inclus dans l'analyse du socialisme.

Beaucoup de partisans de l'intervention gouvernementale sur les prix ont été et sont encore dans un grand désordre d'idées à l'égard de ce problème. C'est qu'ils n'ont pas compris la différence fondamentale entre une économie de marché et une société sans marché. L'inconsistance de leurs idées s'est reflétée dans un langage vague, ambigu, et une terminologie effarante.

Il y a eu et il y a des partisans de la direction des prix déclarant qu'ils désirent maintenir l'économie de marché. Ils affirment avec beaucoup d'assurance que la fixation par le gouvernement de prix, de taux de salaires et de taux d'intérêt peut atteindre les buts que le gouvernement vise en promulguant ces mesures, sans pour autant abolir complètement le marché ni la propriété privée des moyens de pro-

duction. Ils déclarent même que le contrôle des prix est le meilleur, ou le seul, moyen de sauver le système de la liberté d'entreprise et d'éviter l'avènement du socialisme. Ils s'indignent fort si l'on met en doute l'exactitude de leur doctrine et démontre que le contrôle des prix doit, ou bien rendre les choses pires — du point de vue des gouvernants et des doctrinaires de l'interventionnisme — ou bien déboucher finalement sur le socialisme. Ils protestent qu'ils ne sont ni socialistes, ni communistes, et que leur but est la liberté économique, non le totalitarisme.

Ce sont les convictions de ces interventionnistes qu'il nous fait examiner. Le problème est de savoir s'il est possible au pouvoir de police de parvenir aux buts qu'il vise en fixant les prix, les taux de salaire et d'intérêt à des niveaux autres que ceux qu'aurait déterminés le marché non entravé. Il est hors de doute qu'un gouvernement fort et résolu ait le pouvoir d'édicter des maxima et des minima, et de punir toute désobéissance. Mais la question n'est pas là ; elle est : l'autorité peut-elle oui ou non atteindre les fins qu'elle vise, recourant à de tels oukases ?

L'Histoire est un long répertoire de prix-plafonds et de lois contre l'usure. À de nombreuses reprises des empereurs, des rois, des dictateurs révolutionnaires ont tenté de s'immiscer dans les phénomènes de marché. Des punitions sévères ont été infligées aux réfractaires, négociants et cultivateurs. Bien des gens ont été victimes de poursuites rigoureuses qui soulevaient l'approbation enthousiaste des foules. Rien n'y fit, toutes ces entreprises ont échoué. L'explication que les écrits des juristes, des théologiens et des philosophes offraient de cette faillite s'accordait pleinement avec les opinions des dirigeants et des masses. L'homme, disaient-ils, est intrinsèquement égoïste et pécheur, et les autorités étaient malheureusement trop indulgentes en faisant appliquer la loi. Il ne fallait que davantage de fermeté et de ton péremptoire de la part des gens au pouvoir.

La compréhension du problème impliqué fut d'abord acquise à propos d'un problème particulier. Divers gouvernements avaient de longue date pratiqué la falsification des monnaies. Ils remplaçaient par des métaux moins précieux et moins chers une partie de l'or et de l'argent que les pièces contenaient antérieurement, ou diminuaient le poids et le volume des pièces. Mais ils gardaient pour les pièces falsifiées le nom habituel des pièces anciennes et décrétaient qu'elles devaient être cédées et reçues à leur valeur faciale. Plus tard, les gouvernements essayèrent d'obliger leurs sujets à des règles analogues concernant le taux d'échange entre l'or et l'argent, puis à tenir pour équivalentes la monnaie métallique, la monnaie-crédit et la monnaie fictive. En recherchant les causes qui faisaient avorter toutes ces mesures autoritaires, les précurseurs de la pensée économique avaient déjà découvert depuis les derniers siècles du Moyen Âge le phénomène récurrent que l'on a plus tard appelé loi de Gresham. Il y avait encore beaucoup de chemin à parcourir de cette première intuition isolée, jusqu'au point où les philosophes du XVIII[e] siècle se rendirent compte de l'interconnexion de tous les phénomènes de marché.

En décrivant le résultat de leur raisonnement, les économistes classiques et leurs successeurs ont parfois employé des expressions idiomatiques qui prêtaient aisément à confusion, de la part de ceux qui désiraient brouiller le problème. Il leur arrivait de parler de « l'impossibilité » du contrôle des prix. Ce qu'ils voulaient dire en réalité n'était pas que de telles décisions d'autorité fussent impossibles, mais qu'elles ne pouvaient pas atteindre les objectifs que les gouvernants avaient visés, et qu'elles ne faisaient que rendre pires les situations au lieu de les améliorer. Ils en concluaient que de tels oukases étaient malavisés et inopérants.

Il est nécessaire de voir clairement que le problème d'une fixation autoritaire des prix n'est pas seulement *l'un* des problèmes que doive analyser la science économique,

que ce n'est pas un problème au sujet duquel il pourrait y avoir des opinions divergentes entre divers économistes. Ce dont il s'agit s'exprimerait mieux en disant : existe-t-il quelque chose qui s'appelle Économie ? Y a-t-il des régularités dans l'enchaînement et les effets réciproques des phénomènes de marché ? Celui qui répond négativement à ces deux questions nie toute possibilité, toute rationalité et toute existence à l'économie en tant que branche de la science. Il retourne à des croyances qui régnaient avant l'évolution de l'économie. Il déclare fausse l'assertion qu'il y ait une loi économique, et que les prix, les taux de salaire et d'intérêt soient uniquement déterminés par les données du marché. Il affirme que la police est capable de déterminer à son gré ces phénomènes de marché. Un partisan du socialisme ne nie pas nécessairement l'économie ; ses postulats n'impliquent pas forcément l'indétermination des phénomènes de marché. Mais l'interventionniste, lorsqu'il préconise la manipulation autoritaire des prix ne peut faire autrement que de réduire à néant la science économique. Il n'en reste rien ni l'on oppose un démenti à la loi du marché.

L'École historique allemande était logique avec elle-même, lorsqu'elle rejetait la science économique et prétendait lui substituer des *Wirtschaftliche Staatswissenschaften* (aspects économiques de la science politique). Il en allait de même pour beaucoup d'adeptes de l'École fabienne britannique et de l'institutionnalisme américain. Mais les auteurs qui ne rejettent pas totalement la science économique se contredisent eux-mêmes lamentablement en soutenant quand même que le contrôle des prix peut atteindre ses objectifs. Il est impossible de concilier logiquement les points de vue de l'économiste et ceux de l'interventionniste. Si les prix sont uniquement déterminés par les données du marché, ils ne peuvent être manipulés au gré de la contrainte gouvernementale. La décision gouvernementale constitue simplement une donnée surajoutée, et les effets de cette décision sont définis par le fonctionnement du marché. L'oukase ne produit pas forcément les résultats qu'en attendait le gouvernement. Il se peut que le résultat effectif de l'intervention soit, d'après l'intention qui l'a guidée, encore plus indésirable que la situation que l'on a voulu modifier.

L'on n'enlève rien à la valeur de ces propositions en mettant entre guillemets le terme de loi économique, et en critiquant la notion même de loi. Lorsque nous parlons de lois naturelles, nous avons dans l'esprit le fait qu'il règne une inexorable interconnexion des phénomènes physiques et biologiques, et que l'homme qui agit doit se plier à cette régularité lui aussi, s'il veut réussir son action. En parlant des lois de l'agir humain, nous évoquons le fait que cette interconnexion de phénomènes est également présente dans le champ des activités de l'homme, et que celui qui agit doit reconnaître cette régularité aussi, s'il veut atteindre son but. La réalité des lois de la praxéologie se révèle à l'homme par les mêmes signes qui révèlent la réalité des lois naturelles, à savoir par le fait que son pouvoir de réaliser certaines fins choisies est un pouvoir limité et conditionnel. En l'absence de lois, l'homme serait omnipotent — il ne pourrait ressentir aucune gêne qu'il ne puisse éliminer immédiatement et totalement — ou bien il ne pourrait agir en aucune façon.

Ces lois de l'univers ne doivent pas être confondues avec les lois que se donnent les nations dans leur pays, ni avec les préceptes moraux élaborés par les hommes. Les lois de l'univers sur lesquelles la physique, la biologie et la praxéologie fournissent du savoir sont indépendantes de la volonté humaine, elles sont fondamentalement des faits ontologiques qui bornent de façon rigide le pouvoir d'agir de l'homme. Les préceptes moraux et les lois du pays sont des moyens par lesquels les hommes cherchent à atteindre certains buts. Il dépend des lois de l'univers que ces buts puissent ou non être atteints de la manière prévue. Les lois faites de main d'homme sont convenables si elles sont aptes à atteindre ces objectifs, elles sont absurdes dans le cas

contraire. Elles sont susceptibles d'examen sous l'angle de leur adéquation ou inadéquation aux fins poursuivies. En ce qui concerne les lois de l'univers, toute mise en doute de leur appropriation est superflue et vaine. Elles sont ce qu'elles sont, et s'appliquent d'elles-mêmes. Leur violation se pénalise elle-même. Mais les lois faites de main d'homme ont absolument besoin d'être appuyées par des sanctions spéciales.

Seuls les malades mentaux se risquent à ne point tenir compte des lois physiques et biologiques. Mais il est très courant de dédaigner les lois praxéologiques. Les gouvernants n'aiment pas admettre que leur puissance soit bornée par d'autres lois que celles de la physique et de la biologie. Jamais ils n'attribuent leurs échecs et leurs déceptions à la violation de la loi économique.

Au premier rang de cette répudiation du savoir économique, fut l'École historique allemande. Il était insupportable à l'esprit de ces professeurs que leurs majestueuses idoles, les Hohenzollern, électeurs de Brandebourg et rois de Prusse, n'aient pas été omnipotents. Pour réfuter les enseignements des économistes, ils s'enterrèrent sous des amas de documents anciens et compilèrent de nombreux volumes traitant de l'histoire de l'administration de ces glorieux princes. Telle est, disaient-ils, la méthode réaliste pour traiter les problèmes de l'État et du gouvernement. Vous trouvez là non trafiqués les faits et la vie réelle, non les anémiques abstractions et les généralisations fautives des doctrinaires britanniques. La vérité est que tous ces pesants volumes ne sont qu'une longue chronique des orientations et mesures qui avaient échoué précisément parce qu'elles n'avaient pas tenu compte de la loi économique. L'on ne saurait écrire une histoire de cas typiques plus instructive que ne le furent ces *Acta Borussica*.

Toutefois, la science économique ne peut s'en tenir à la référence d'un tel exemple. Elle doit se livrer à un examen précis de la façon dont le marché réagit aux immixtions gouvernementales dans la structure des prix.

2. La réaction du marché à l'immixtion du pouvoir

Le caractère distinctif du prix de marché est qu'il tend à équilibrer l'offre et la demande. Le volume de la demande coïncide avec le volume de l'offre ailleurs que dans la construction imaginaire d'une économie tournant en rythme uniforme. La notion du pur état de repos développée par la théorie élémentaire des prix est une description fidèle de ce qui se passe à chaque instant sur le marché. Toute déviation d'un prix de marché par rapport au niveau auquel l'offre et la demande s'égalisent se liquide d'elle-même, dans un marché sans entraves.

Mais si le gouvernement fixe les prix à un niveau autre que celui qu'aurait fixé le marché laissé à lui-même, cet équilibre de l'offre et de la demande est perturbé. Dans un tel cas, il y a — devant des prix plafonnés — des candidats acheteurs qui ne peuvent acheter bien qu'ils soient disposés à payer le prix officiel, et même un prix plus élevé. Dans le cas de prix-planchers, il y a des candidats vendeurs qui ne peuvent vendre bien qu'ils soient disposés à le faire au prix officiel et même en dessous. Le prix ne peut plus désormais opérer le tri entre ceux des acheteurs ou vendeurs potentiels qui peuvent effectivement acheter ou vendre, et ceux qui en fait ne le peuvent pas. Un principe différent doit forcément entrer en jeu pour l'attribution des biens et services concernés, et pour la sélection de ceux qui recevront une portion du volume disponible. Ce principe peut être que seuls les premiers venants pourront être servis, ou que seuls le seront les gens auxquels une circonstance spéciale (par exemple des relations personnelles) confère une position privilégiée, ou encore seuls les gaillards sans scrupules qui chassent du partage leurs rivaux par l'intimidation ou

la violence. Si l'autorité ne souhaite pas que ce soit la chance ou la violence qui définisse la répartition du disponible, et que le chaos s'ensuive, elle doit réglementer elle-même le montant que chaque individu est en droit d'acheter. Elle doit recourir au rationnement[1].

Mais le rationnement ne règle pas le fond du problème. L'attribution de portions du disponible déjà produit, aux individus désireux d'obtenir une quantité des biens concernés, n'est qu'une fonction secondaire du marché. Sa fonction primordiale est l'orientation de la production à venir. Il dirige l'emploi des facteurs de production dans les canaux par lesquels ces facteurs satisfont les besoins les plus urgents des consommateurs. Si le plafond de prix fixé par l'autorité ne vise qu'un seul bien de consommation, ou un volume limité de biens de consommation, tandis que les prix des facteurs complémentaires de production sont laissés libres, la production des biens de consommation taxés baissera. Les producteurs marginaux cesseront d'en produire pour ne pas subir de pertes. Les facteurs de production non absolument spécifiques seront davantage utilisés pour produire des biens non taxés. Une part des facteurs de production absolument spécifiques restera inutilisée, plus grande que s'il n'y avait pas de j taxation. Il s'établira une tendance à déplacer les activités de production, des articles taxés vers les autres biens. Ce résultat est pourtant manifestement contraire aux intentions des gouvernants. En recourant à des prix plafonds, l'autorité voulait que les articles visés soient rendus plus accessibles aux consommateurs Elle considérait justement que ces biens-là correspondaient si spécialement à des besoins vitaux qu'elle devait leur réserver un traitement particulier afin que les pauvres gens eux-mêmes puissent en être amplement pourvus. Mais le résultat de l'immixtion du pouvoir est que la production de ces biens se ralentit ou s'arrête complètement. C'est un échec complet.

Il serait vain que le gouvernement tente d'écarter ces conséquences indésirées en décrétant également des prix maximum pour les facteurs de production nécessaires pour fabriquer les marchandises taxées. Une telle mesure ne serait efficace que si tous les facteurs de production requis pour cette fabrication étaient absolument spécifiques. Comme cela ne peut jamais être le cas, le gouvernement doit ajouter à cette première mesure, qui fixa le prix d'une seule marchandise au-dessous du prix potentiel de marché, des plafonds de plus en plus nombreux, non seulement pour tous les autres biens de consommation et facteurs de production, mais également pour le travail. Il doit contraindre chaque entrepreneur, chaque capitaliste, chaque employé à continuer de produire aux prix, taux de salaire et taux d'intérêt que le gouvernement a fixés, dans les quantités prescrites par lui, et à vendre ces produits aux gens — producteurs et consommateurs — spécifiés par le gouvernement. Si une branche de production se trouvait exemptée de cette réquisition, le capital et le travail y afflueraient ; la production serait restreinte d'autant, précisément dans les autres branches — enrégimentées — que le gouvernement considère comme si importantes qu'il s'est mêlé de la conduite de leurs affaires.

La science économique ne dit pas que l'immixtion isolée du pouvoir dans les prix d'une seule denrée, ou de plusieurs, soit inique, mauvaise ou irréalisable. Elle dit qu'une telle intervention produit des résultats opposés à son but, qu'elle rend la situation pire et non meilleure, *du propre point de vue du pouvoir et de ceux qui appuient*

[1] Dans un but de simplicité, nous ne nous occupons dans les analyses de la présente section que des prix maximum des marchandises, et dans la section suivante des taux minimum de salaire. Mais nos formulations sont, mutatis mutandis, également valables pour des prix minimum des marchandises et pour des taux maximum de salaires.

l'intervention. Avant que le gouvernement n'intervînt, les biens visés étaient, aux yeux des dirigeants, trop chers. Par l'effet du prix-plafond, leur offre diminue ou disparaît. Le gouvernement est intervenu parce qu'il tenait ces ressources pour vitales, nécessaires, indispensables. Mais son action a amoindri leur volume disponible. C'est donc, du point de vue du gouvernement, quelque chose d'absurde, de contraire au sens commun.

Si le gouvernement ne consent pas à ce résultat indésiré et indésirable et qu'il poursuive, fixant de proche en proche tous les prix des biens et services de tous ordres, et contraignant tout le monde à produire et à travailler pour ces prix et salaires, il élimine totalement le marché. L'économie planifiée, le socialisme du modèle allemand, la *Zwangswirtschaft*, prend la place de l'économie de marché. Les consommateurs ne dirigent plus la production par leurs achats et abstentions d'acheter ; c'est le gouvernement seul qui le fait.

Il n'y a que deux exceptions à la règle selon laquelle les prix maximum restreignent l'offre et provoquent ainsi un état de choses contraire aux buts dans lesquels ils ont été édictés. L'une concerne la rente absolue, et l'autre les prix de monopole.

Le prix-plafond provoque une restriction de l'offre parce que les producteurs marginaux subissent des pertes et doivent cesser de produire. Les facteurs de production non spécifiques sont employés à produire d'autres articles non taxés. L'emploi des facteurs absolument spécifiques baisse. Dans les conditions d'un marché non entravé, on les aurait utilisés jusqu'à un point déterminé par l'absence d'une occasion d'employer ceux d'entre les facteurs complémentaires qui ne sont pas spécifiques, à la satisfaction de besoins plus urgents. À présent, seule une partie plus petite du stock disponible de ces facteurs absolument spécifiques est utilisable ; de façon concomitante, s'accroît la partie inutilisée de ces disponibilités. Cependant, si les disponibilités de ces facteurs absolument spécifiques sont si exiguës que dans les conditions d'un marché non entravé leur totalité se trouvait employée, il y a une marge dans laquelle l'intervention du gouvernement n'entraîne pas une diminution des disponibilités du produit considéré. Le prix maximum ne restreint pas la production aussi longtemps qu'il n'absorbe pas entièrement la rente absolue du fournisseur marginal du facteur absolument spécifique. Mais il reste de toute façon un écart entre la demande et l'offre du produit.

Ainsi, le montant par lequel la rente urbaine d'une pièce de terre dépasse la rente agricole, fournit une marge à l'intérieur de laquelle un contrôle des loyers peut jouer sans restreindre l'offre de surface à louer. Si les loyers maximum sont gradués de telle sorte qu'ils ne prélèvent jamais sur les propriétaires un revenu tel qu'ils aient avantage à mettre le sol en culture plutôt que d'y construire des immeubles, les plafonds de loyer n'affectent pas l'offre de logements et de locaux commerciaux. Toutefois, ces loyers taxés augmentent la demande de ces logements et locaux ; et par là, ils créent cette même insuffisance d'espaces locatifs, que le pouvoir prétendait combattre par la taxation des loyers. Que les autorités recourent ou non au rationnement de ces espaces n'a guère d'importance au point de vue catallactique. De toute façon, leurs plafonds de prix n'abolissent pas le phénomène catallactique de la rente urbaine. Ils transfèrent seulement cette rente du revenu du propriétaire au revenu du locataire.

En pratique, bien entendu, les gouvernements qui recourent à la restriction de la rente n'ajustent jamais leur taxation à ces considérations. Ou bien ils gèlent de façon rigide les loyers bruts au niveau existant à la veille de leur intervention, ou bien ils n'autorisent que des augmentations limitées sur ces loyers bruts. Comme la proportion entre les deux composantes du loyer brut — rente urbaine proprement dite et prix payé pour l'utilisation de la superstructure — varie selon les caractères propres

de chaque immeuble, l'effet des plafonds de loyer est aussi très différent. Dans certains cas, l'expropriation du propriétaire au profit du locataire ne porte que sur une partie de la différence entre la rente urbaine et la rente agricole ; dans d'autres cas, l'expropriation va bien au-delà. Mais quoi qu'il en soit, la réglementation crée une disette de logement. Elle augmente la demande sans augmenter l'offre.

Si les maximums de loyer sont édictés non seulement pour les espaces locatifs déjà existants, mais aussi pour les immeubles encore à construire, l'édification de nouveaux bâtiments n'est plus rémunératrice. Ou bien elle cesse complètement, ou bien elle stagne à un bas niveau ; la disette se perpétue. Mais même si les loyers des bâtiments neufs sont laissés libres, leur construction se ralentit. Les investisseurs éventuels sont découragés parce qu'ils prennent en compte la possibilité de voir le gouvernement décréter plus tard une nouvelle situation de crise et les exproprier de tout ou partie de leur revenu comme il l'a fait pour les bâtiments anciens.

La seconde exception porte sur les prix de monopole. La différence entre un prix de monopole et le prix concurrentiel de l'article considéré fournit une marge dans laquelle des prix plafonds pourraient être édictés sans contrarier les buts du gouvernement. Si le prix de concurrence est p et le prix de monopole le plus faible possible m, un prix maximum de c, si c est plus haut que p et plus bas que m, rendrait désavantageux pour le vendeur de pousser le prix au-dessus de p. Le prix maximum pourrait remettre en vigueur le prix concurrentiel et augmenter la demande, la production et les disponibilités offertes en vente. Une vague perception de cet enchaînement est à la base de certaines suggestions demandant que le gouvernement intervienne pour protéger la concurrence et la faire fonctionner de la façon la plus avantageuse possible.

Nous pouvons, dans cette discussion, passer sur le fait qu'il y aurait paradoxe à ce que des mesures de ce genre soient appliquées à des cas de prix de monopole dont l'origine se trouve dans une immixtion gouvernementale. Si le gouvernement désapprouve les prix de monopole pour les inventions nouvelles, il devrait s'arrêter de délivrer des brevets. Il serait absurde d'accorder des brevets et de les priver ensuite de toute valeur en obligeant le détenteur à vendre au prix de concurrence. Si le gouvernement désapprouve les cartels, il devrait plutôt s'abstenir de toute espèce de mesures (telles que les droits à l'importation) qui fournissent aux hommes d'affaires l'occasion de créer des ententes.

Les choses sont différentes dans les cas, bien rares, où les prix de monopole viennent à exister sans l'aide des gouvernements. Là, des prix plafonds pourraient rétablir une situation concurrentielle, s'il était possible de découvrir par des calculs théoriques le niveau auquel un inexistant marché concurrentiel aurait établi le prix. L'on a montré que tous les efforts pour construire des prix de non-marché sont vains[1]. Les résultats décevants de toutes les tentatives pour définir ce que devraient être les prix équitables ou corrects des services publics devraient être bien connus de tous les experts.

La référence à ces deux exceptions explique pourquoi, dans quelques cas très rares, des prix plafonds appliqués avec beaucoup de précaution dans une marge étroite, n'entraînent pas de baisse de l'offre de l'article ou du service considéré. Cela n'affecte pas la validité de la règle générale des plafonds de prix entraînent un état de choses qui, du propre point de vue des gouvernants qui les édictent, est plus indésirable que la situation qu'aurait provoquée l'absence de contrôle des prix.

[1] Voir ci-dessus, pp. 316 à 318.

Sur les causes les causes du déclin des anciennes civilisations

La connaissance des effets de l'immixtion du pouvoir dans les prix de marché nous fait comprendre les causes économiques d'un événement historique d'énorme importance : le déclin de la civilisation ancienne.

L'on peut ne pas trancher la question de savoir s'il est correct d'appeler « capitalisme » l'organisation économique de l'Empire romain. À tout le moins, il est certain que l'Empire romain du II^e^ siècle, à l'époque des Antonins, les « bons » empereurs, était parvenu à un haut degré de division sociale du travail et de commerce interrégional. Plusieurs métropoles, un nombre considérable de villes moyennes et de nombreuses petites villes étaient les sièges d'une civilisation raffinée. Les habitants de ces agglomérations urbaines étaient fournis de nourriture et de matières premières non seulement par les districts ruraux voisins, mais aussi par les provinces éloignées. Une partie de ces provisions fluaient vers les cités comme revenus de leurs riches citoyens possesseurs de terres agricoles. Mais une part considérable en était achetée en contrepartie des achats des populations rurales en produits fabriqués en ville. Il y avait un commerce très large entre les diverses régions de l'immense empire. Non seulement les industries de transformation, mais aussi l'agriculture manifestaient une tendance à des spécialisations croissantes. Les diverses parties de l'Empire avaient cessé d'être autarciques. Elles étaient interdépendantes.

Ce qui entraîna le déclin de l'Empire et la décrépitude de sa civilisation fut la désintégration de cette interdépendance économique, et non les invasions barbares. Les envahisseurs tirèrent simplement avantage de l'affaiblissement interne de l'Empire ; d'un point de vue militaire, les tribus qui envahirent l'Empire aux IV^e^ et V^e^ siècles n'étaient pas plus redoutables que les armées qu'avaient aisément vaincues les légions en des temps plus anciens. Mais l'Empire avait changé. Sa structure économique et sociale était déjà médiévale.

La liberté que Rome accordait au commerce intérieur et lointain avait toujours été limitée. En ce qui concerne la commercialisation des céréales et autres denrées de première nécessité, la liberté était encore plus restreinte que pour le reste. Il était tenu pour déloyal et immoral de demander pour le blé, l'huile et le vin — les produits alimentaires de base de l'époque — plus que le prix coutumier, et les autorités municipales étaient promptes à réprimer ce qu'elles considéraient comme des profits abusifs. De sorte que l'évolution vers un commerce de gros efficace de ces denrées se trouva bloquée. La politique de l'Annone, qui équivalait à étatiser ou municipaliser le commerce du grain, avait pour but de faire les soudures. Mais ses effets étaient peu satisfaisants. Le blé était rare dans les agglomérations urbaines, et les agriculteurs se plaignaient du caractère non rémunérateur de la culture des céréales[1]. L'interposition des autorités empêcha l'adaptation de l'offre à une demande croissante.

L'épreuve de force se produisit lorsque les troubles politiques des III^e^ et IV^e^ siècles amenèrent les empereurs à falsifier les monnaies. La combinaison d'un système de prix maximum avec la dégradation de la monnaie provoqua la paralysie complète tant de la production que de la commercialisation des denrées alimentaires essentielles, et la désintégration de l'organisation sociale de l'activité économique. Plus les autorités déployaient de zèle à faire respecter les prix taxés, plus la situation s'aggravait pour les multitudes urbaines obligées d'acheter leur nourriture. Le commerce du grain et des denrées de base s'évanouit complètement. Pour éviter de mourir de faim, les gens désertaient les cités, se fixaient dans les campagnes et s'efforçaient de

[1] Voir Rostovtzeff, *The Social and Economic History of the Roman Empire*, Oxford, 1926, p. 187.

produire pour eux-mêmes du blé, de l'huile, du vin et le reste de leur nécessaire. D'autre part, les grands propriétaires terriens se mirent à restreindre la production des surcroîts vendables de céréales, et commencèrent à produire dans leurs domaines — les *villae* — les produits artisanaux dont ils avaient besoin. Car leur agriculture à grande échelle, déjà sérieusement compromise par le manque de rentabilité de la main-d'œuvre servile, perdait toute raison d'être lorsque disparaissait la possibilité de vendre à des prix rémunérateurs. Puisque le propriétaire foncier ne pouvait plus vendre aux villes, il ne pouvait non plus continuer d'acheter aux artisans citadins. Il était contraint de chercher d'autres moyens de satisfaire à ses besoins, et donc d'employer des artisans pour son propre compte dans sa villa. Il abandonna l'exploitation agricole à grande échelle et devint un propriétaire foncier recevant des fermages de ses fermiers ou métayers. Ces colons étaient soit des esclaves affranchis, soit des prolétaires de la ville qui venaient se fixer dans les villages et se louer pour labourer. Ainsi apparut la tendance à l'autarcie de chaque domaine rural. La fonction économique des villes, qui est celle du commerce, local et extérieur, et de l'artisanat, dépérit. L'Italie et les provinces de l'Empire retombèrent dans un état moins évolué de division du travail. La structure économique relativement très développée de l'apogée de la civilisation ancienne rétrograda vers ce que l'on appelle l'organisation du manoir, typique du Moyen Âge.

Les empereurs s'alarmèrent de cette évolution qui sapait le pouvoir financier et militaire de leur administration. Mais leur réaction fut sans portée parce qu'elle ne s'attaquait pas à la racine du mal. La contrainte et la répression auxquelles ils recoururent ne pouvaient renverser la tendance à la désintégration sociale qui, au contraire, provenait précisément de trop de contrainte et de répression. Aucun Romain ne comprit ce fait que le processus découlait de l'intervention du gouvernement dans les prix et de la dégradation de la monnaie. Vainement les empereurs promulguèrent-ils des édits contre le citadin qui « relicta civitate rus habitere maluerit » (qui, abandonnant la cité, préférerait habiter la campagne)[1]. Le système de la *leiturgia*, c'est-à-dire des services dont devaient se charger les citoyens fortunés, ne fit qu'accélérer le recul de la division du travail. Les lois concernant les obligations des armateurs, les *navicularii*, n'eurent pas plus de succès pour empêcher le déclin de la navigation, que n'en eurent les lois sur les grains pour arrêter l'amenuisement du ravitaillement des villes en produits agricoles.

La merveilleuse civilisation de l'Antiquité périt ainsi parce qu'elle n'ajusta pas son code moral et son système juridique aux exigences de l'économie de marché. Un ordre social est voué à disparaître si les activités que requiert son fonctionnement sont bannies par les habitudes morales, déclarées illégales par les lois du pays, et poursuivies comme criminelles par les tribunaux et la police. L'Empire romain s'effondra parce qu'il n'avait pas la mentalité du libéralisme et de l'entreprise libre. Les méthodes de l'interventionnisme et leur corollaire politique, le Führerprinzip, frappèrent de décomposition le puissant empire, comme ils le feront nécessairement dans n'importe quelle entité sociale, jusqu'à la désintégrer et l'anéantir.

3. Taux de salaire minimum

L'essence même de la magie politicienne interventionniste consiste à relever le prix du travail, soit par décision gouvernementale, soit par l'usage ou la menace de la violence permise aux syndicats de salariés. L'on considère que relever le taux des

[1] *Corpus Juris Civilis*, liv. 1, chap. X, 37.

salaires au-dessus de ce qu'aurait déterminé un marché non entravé est un postulat des lois éternelles de la moralité en même temps qu'une exigence absolue du point de vue économique. Quiconque ose discuter ce dogme éthique et politique est tourné en dérision pour sa perversité et son ignorance. Beaucoup de nos contemporains regardent les gens qui sont assez téméraires pour « franchir les piquets de grève », comme les membres des tribus primitives regardaient les violateurs de tabous. Des millions de personnes jubilent lorsque ces « jaunes » sont châtiés comme ils le méritent par les grévistes pendant que la police, le ministère public et les tribunaux observent une majestueuse neutralité, ou prennent ouvertement parti pour les grévistes.

Le taux de salaire du marché tend vers un niveau auquel tous ceux qui désirent gagner un salaire obtiennent de l'emploi, et tous ceux qui désirent employer des travailleurs peuvent embaucher ceux dont ils ont besoin. Il tend à établir ce qu'on appelle de nos jours le plein emploi. Là où ni le pouvoir ni les syndicats ne contrarient le marché du travail, il n'y a que du non-emploi volontaire, ou catallactique. Mais dès qu'une pression extérieure ou une contrainte, du gouvernement ou des syndicats, tente de fixer les taux de salaire plus haut, le chômage institutionnel apparaît. Alors que sur un marché du travail non entravé, le non-emploi catallactique tend à disparaître, il y a du chômage institutionnel aussi longtemps que le gouvernement ou les syndicats réussissent à imposer leur volonté. Si le minimum du taux de salaire porte sur une partie seulement des diverses activités alors que d'autres secteurs du marché du travail restent libres, ceux qui perdent leur emploi de ce fait entrent dans les branches libres de l'activité économique et y augmentent l'offre de main-d'œuvre qualifiée. Lorsque le syndicalisme ne groupait pour l'essentiel que de la main-d'œuvre qualifiée, les hausses de salaires obtenues par ces syndicats ne provoquaient pas du chômage institutionnel. Elles abaissaient seulement le niveau des salaires dans les branches où les organisations syndicales étaient inefficaces ou inexistantes. Le corollaire de la hausse des salaires pour les ouvriers syndiqués était une baisse des salaires des inorganisés. Mais avec l'extension de l'intervention gouvernementale dans les questions de salaires, et l'appui gouvernemental aux syndicats, la situation a changé. Le chômage institutionnel est devenu un phénomène massif, chronique, ou permanent.

Écrivant en 1930, Lord Beveridge, qui fut plus tard l'apologiste de l'immixtion gouvernementale et syndicale dans le marché du travail, signalait que l'effet potentiel d'une « politique de hauts salaires » amenant du chômage n'était « nié par aucune voix autorisée »[1]. En fait, nier un tel effet revient à nier radicalement que les phénomènes de marché soient en relations mutuelles et qu'il y ait entre eux des séquences constamment répétées. Ceux des économistes des générations précédentes qui sympathisaient avec les syndicats avaient pleinement conscience du fait que la syndicalisation ne peut atteindre ses objectifs que lorsqu'elle ne groupe qu'une minorité de travailleurs. Ils approuvaient le syndicat comme une combinaison avantageuse pour les intérêts de groupe d'une aristocratie privilégiée de travailleurs, et ne se souciaient pas de ses conséquences sur le reste des salariés[2]. Personne jamais n'a réussi, si fort qu'on l'ait tenté, à prouver que le syndicalisme soit capable d'améliorer la situation et d'élever le niveau de vie de tous ceux qui désirent gagner des salaires.

Il est important de rappeler aussi que Karl Marx n'a pas soutenu que les syndicats puissent élever le niveau moyen des salaires. Il pensait que « la tendance générale de la production capitaliste n'est pas d'élever, mais de déprimer le niveau moyen des

[1] Voir W. H. Beveridge, *Full Employment in a Free Society*, Londres, 1944, pp. 92 et suiv.
[2] Voir Hutt, *The Theory of Collective Bargaining*, pp. 10 à 21.

salaires ». La tendance des choses étant telle, tout ce que le syndicalisme peut faire au sujet des salaires est « de tirer le meilleur parti des chances temporaires de les améliorer »[1]. Les syndicats ne comptaient aux yeux de Marx que pour autant qu'ils attaquaient « le système même de l'esclavage salarial et les méthodes actuelles de production »[2]. Ils devaient comprendre que — au lieu de la devise conservatrice proclamant *Un bon salaire quotidien* pour un travail quotidien, ils devaient inscrire sur leur bannière le mot d'ordre révolutionnaire réclamant *Abolition du système des salaires* »[3]. Les marxistes cohérents se sont toujours opposés aux essais d'imposer des taux de salaire minimum, comme nuisibles aux intérêts de la classe entière des travailleurs. Depuis les débuts du mouvement ouvrier moderne, il y a toujours eu antagonisme entre les syndicats et les socialistes révolutionnaires. Les plus anciennes « unions » britanniques et américaines se consacraient exclusivement à l'obtention de salaires plus élevés. Elles considéraient avec suspicion le socialisme, tant « utopique » que « scientifique ». En Allemagne, il y avait rivalité entre les adeptes des croyances marxistes et les chefs syndicalistes. Pour finir, dans les dernières décennies précédant le déclenchement de la première guerre mondiale, les syndicats l'emportèrent. Ils convertirent virtuellement le Parti social-démocrate aux principes de l'interventionnisme et du syndicalisme. En France, Georges Sorel voulait inspirer aux syndicats la mentalité d'agression sans scrupules et de guerre révolutionnaire que Marx leur recommandait. Il y a aujourd'hui, dans tous les pays non socialistes, un conflit évident entre deux factions irréconciliables au sein des syndicats. L'une d'elles considère le syndicalisme comme un instrument pour améliorer la situation des travailleurs dans le cadre du capitalisme. L'autre entend pousser les syndicats dans les rangs du communisme militant, et ne les approuve qu'autant qu'ils sont les fourriers du renversement violent du système capitaliste.

Les problèmes du syndicalisme ouvrier ont été obscurcis et complètement brouillés par la logomachie pseudo-humanitaire. Les partisans de taux planchers des salaires, qu'ils soient décrétés et rendus obligatoires par le gouvernement ou par l'action syndicale violente, prétendent qu'ils combattent pour l'amélioration de la condition des masses ouvrières. Ils refusent la parole à quiconque critique leur dogme, que des taux minimum de salaires soient le seul moyen convenable pour élever les taux de salaire de façon permanente et pour tous ceux qui désirent en gagner. Ils se vantent d'être les seuls véritables amis du « travail », de « l'homme ordinaire », du « progrès » et des éternels principes de la « justice sociale ».

En fait pourtant, le problème est précisément de savoir s'il y a un moyen quelconque d'élever le niveau de vie de tous ceux qui souhaitent travailler, autre que d'accroître la productivité marginale du travail en hâtant l'accroissement du capital relativement à la population. Les doctrinaires du syndicalisme s'efforcent de brouiller ce problème primordial. Ils n'évoquent jamais le seul point qui importe, à savoir la relation entre le nombre de travailleurs et la quantité de capitaux matériels disponibles. Mais certaines politiques de syndicats comportent un acquiescement tacite à la validité des théorèmes catallactiques concernant la formation des taux de salaires. Les syndicats s'inquiètent de restreindre l'offre de travail par des lois contre l'immigration et en empêchant les non-syndiqués ou les nouveaux venus de les concurrencer dans les secteurs syndicalisés du marché du travail. Ils s'élèvent contre

[1] Voir K. Marx, Value, *Price and Profit*, éd. E. Marx Aveling, Chicago, Charles Kerr & Company, p. 125.

[2] Voir A. Lozovsky, *Marx and the Trade Unions*, New York, 1935, p. 17.

[3] Voir K. Marx, même ouvrage, pp. 126-127.

les exportations de capitaux. De telles attitudes seraient absurdes s'il était vrai que le volume de capital investi par tête de salarié n'avait pas d'importance pour la détermination des taux de salaires.

L'essence de la doctrine syndicaliste tient dans le slogan *exploitation*. D'après la variante syndicaliste de la doctrine de l'exploitation, qui diffère du credo marxiste, le travail est la seule source de richesse, et la fourniture de travail est le seul coût réel. De droit, toutes les recettes de la vente des produits doivent revenir aux travailleurs. Le travailleur manuel a une créance légitime sur « le produit intégral du travail ». Le tort causé par le mode de production capitaliste au travailleur est vu dans le fait qu'il permet aux propriétaires du sol, aux capitalistes et aux entrepreneurs de retenir une partie de ce qui revient aux travailleurs. La part qui va à ces parasites est appelée revenus non gagnés. Les travailleurs ont raison de s'efforcer de faire monter les taux de salaire pas à pas jusqu'à ce que finalement il ne reste rien pour entretenir une classe d'exploiteurs oisifs et socialement inutiles. En visant cet objectif, les syndicats prétendent continuer la lutte menée par les générations précédentes pour l'émancipation des esclaves et des serfs et pour l'abolition des redevances, des dîmes, et des prestations obligatoires de travail non payé dont la paysannerie était obérée au bénéfice de l'aristocratie foncière. Le mouvement ouvrier est un combat pour la liberté et l'égalité, et pour la revendication des droits inaliénables de l'homme. Sa victoire finale est hors de doute, car c'est l'inéluctable sens de l'Histoire que de balayer tous les privilèges de classe et d'établir solidement le règne de la liberté et de l'égalité. Les tentatives des employeurs réactionnaires pour arrêter le progrès sont condamnées à l'échec.

Tels sont les articles de foi de la doctrine sociale contemporaine. Il est vrai que certaines gens, bien qu'entièrement d'accord avec ses thèmes philosophiques, n'approuvent les conclusions pratiques qu'en tirent les extrémistes qu'avec certaines réserves et sous certaines conditions. Ces modérés ne proposent pas d'abolir complètement la part de « la direction », ils se contenteraient de la ramener à un niveau « équitable ». Comme les opinions sur le niveau équitable des revenus des entrepreneurs et capitalistes varient très largement, la différence entre le point de vue des extrémistes et des modérés n'a que peu de portée. Les modérés ratifient aussi l'idée que le taux des salaires réels devrait toujours monter et jamais baisser. Pendant les deux guerres mondiales, peu de voix se sont élevées aux États-Unis pour contester la prétention des syndicats selon laquelle l'enveloppe de paie du salarié devait, même dans une situation de danger national, monter plus vite que le coût de la vie.

Du point de vue de la doctrine syndicale, il n'y a aucun dommage à craindre de la confiscation partielle ou même totale des capitalistes et entrepreneurs. Dans ces discussions, ils parlent des profits dans le sens attribué à ce mot par les économistes classiques. Ils ne distinguent point entre le profit d'entrepreneur, l'intérêt sur le capital employé, et la rémunération des services techniques fournis par l'entrepreneur. Nous examinerons plus loin les conséquences découlant de la confiscation de l'intérêt et des profits, ainsi que les éléments syndicalistes inclus dans le principe de la « capacité de payer » et dans les plans de partage des profits[1]. Nous avons examiné l'argument du pouvoir d'achat avancé en faveur d'une politique haussant les taux de salaire au-dessus du niveau potentiel de marché[2]. Ce qui reste à examiner est le contenu du prétendu effet de Ricardo.

[1] Voir ci-dessous, pp. 637 à 649.
[2] Voir ci-dessus, pp. 244 à 245.

Ricardo est l'auteur de la thèse selon laquelle une hausse des salaires incite les capitalistes à substituer la machine à la main-d'œuvre et vice-versa[1]. D'où, concluent les apologistes du syndicalisme, il appert qu'une politique de hausse des salaires est toujours bénéfique, indépendamment de ce qu'ils auraient été sur un marché non entravé. Elle engendre le progrès technologique et ainsi élève la productivité du travail. Des salaires plus élevés sont toujours payants. En forçant les employeurs récalcitrants à hausser les taux de salaires, les syndicats deviennent les fourriers du progrès et de la prospérité.

De nombreux économistes approuvent la thèse de Ricardo, bien que peu d'entre eux soient assez logiques pour adopter la déduction qu'en tirent les apologistes du syndicalisme. L'effet Ricardo est généralement un article courant des théories économiques populaires. Néanmoins, le théorème sous-jacent est l'une des pires erreurs économiques.

La confusion commence avec l'interprétation inexacte, que la machine est substituée au travail. Ce qui se produit est que le travail est rendu plus efficace avec l'aide de la machine. Le même apport de travail conduit à une plus grande quantité ou qualité des produits. L'emploi de machines, en lui-même, ne résulte pas directement en une réduction de la main-d'œuvre employée à l'article A en question. Ce qui amène cet effet secondaire est le fait que — toutes choses égales d'ailleurs — une augmentation du stock disponible de A abaisse l'utilité marginale d'une unité de A comparée à celle des unités d'autres articles, et que, par suite, du travail sera retiré de la production de A pour être employé à fabriquer d'autres articles. L'amélioration technologique dans la production de A rend possible la réalisation de certains projets qui ne pouvaient être exécutés auparavant parce que les travailleurs nécessaires étaient occupés dans la production de A dont la demande par les consommateurs était plus urgente. La réduction du nombre de travailleurs dans l'industrie fabriquant A est causée par la demande accrue de ces autres branches où existe maintenant une occasion d'expansion. Incidemment, cette vue du phénomène réel réfute tout ce qu'on raconte du « chômage technologique ».

L'outillage et la machinerie sont primordialement, non point des procédés d'économie de la main-d'œuvre, mais des moyens d'accroître le rendement de chaque unité d'apport. Ils n'apparaissent comme permettant des « économies de main-d'œuvre » que du point de vue étroit de la branche de production concernée. Vus sous l'angle des consommateurs et de la société dans son ensemble, ils apparaissent comme des instruments qui augmentent la productivité de l'effort humain. Ils augmentent l'offre et permettent de consommer davantage de biens matériels et de jouir de plus de loisir. Quels seront les biens davantage consommés, et dans quelle mesure les gens préféreront jouir de plus de loisir, cela dépend des jugements de valeur portés par les individus.

L'emploi d'outillages plus abondants et meilleurs n'est possible que dans la mesure où le capital requis est disponible. L'épargne — c'est-à-dire un excédent de production sur la consommation — est la condition indispensable de tout pas en avant ultérieur du progrès technologique. Le simple savoir technologique est inutilisable si le capital requis fait défaut. Les hommes d'affaires des Indes sont bien au courant des méthodes américaines de production. Ce qui les empêche d'adopter ces méthodes, ce n'est pas le bas niveau des salaires aux Indes, mais le manque de capital.

[1] Voir Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, chap. I, section V. Le terme « effet Ricardo » est employé par F. A. Hayek, *Profits, Interest and Investment*, Londres, 1939, p. 8.

D'autre part, l'épargne capitaliste entraîne nécessairement l'utilisation d'outillages et de machines additionnels. Le rôle de l'épargne simple — c'est-à-dire l'accumulation de quantités de biens de consommation mis en réserve pour les mauvais jours — est négligeable à l'égard de l'économie de marché. En régime capitaliste, l'épargne est en règle générale de l'épargne à transformer en capitaux matériels. L'excédent de la production sur la consommation est investi soit directement dans la propre affaire ou exploitation agricole de celui qui épargne, soit indirectement dans les entreprises d'autres individus, par le relais des comptes d'épargne, des actions ordinaires ou privilégiées, obligations, prêts et hypothèques[1]. Dans la mesure où les gens maintiennent leur consommation au-dessous de leur revenu net, il se crée du capital neuf simultanément employé à augmenter l'équipement de l'appareil de production. Comme il a été montré, ce résultat ne peut pas être affecté par une tendance synchrone à augmenter les encaisses liquides[2]. D'une part, ce qui est inconditionnellement nécessaire pour l'utilisation d'outils plus nombreux et meilleurs, c'est une accumulation additionnelle de capital. D'autre part, il n'y a pas d'autre emploi ouvert au capital supplémentaire, que celui fourni par l'utilisation d'outils plus nombreux et meilleurs.

La thèse de Ricardo et les arguments syndicalistes qui en sont tirés mettent les choses à l'envers. Une tendance à la hausse des taux de salaires n'est pas la cause, mais l'effet des améliorations technologiques. Le monde des affaires à la recherche de profit est obligé d'employer les méthodes de production les plus efficaces. Ce qui arrête l'homme d'affaires dans ses efforts pour améliorer l'équipement de sa firme est seulement le manque de capital. Si le capital requis n'est pas disponible, il ne peut être fourni par aucune manipulation des taux de salaires.

Tout ce que les taux minimum obligatoires de salaires peuvent produire vis-à-vis de l'emploi de machines est de déplacer les nouveaux investissements d'une branche vers d'autres. Supposons que dans un pays économiquement attardé, la Ruritanie, les dockers syndiqués réussissent à forcer les entrepreneurs à payer des taux de salaires comparativement beaucoup plus forts que dans le reste des industries du pays. Alors, il peut arriver que l'emploi le plus avantageux pour les capitaux neufs soit d'utiliser des procédés mécaniques pour charger et décharger les navires. Mais le capital ainsi employé ne peut aller à d'autres branches de l'économie ruritanienne où, en l'absence de ce comportement du syndicat, il aurait été employé de façon plus profitable. L'effet des salaires élevés des dockers n'est pas d'augmenter, mais de diminuer le montant total de la production ruritanienne[3].

Les taux de salaire réel ne peuvent s'élever que dans la mesure où, toutes choses égales d'ailleurs, le capital devient plus abondant. Si le gouvernement ou les syndicats parviennent à imposer des taux de salaire supérieurs à ceux qu'aurait déterminés un marché du travail non entravé, l'offre de travail excède la demande de main-d'œuvre. Le chômage institutionnel apparaît.

Fortement persuadés des principes de l'interventionnisme, les gouvernants essayent d'empêcher ce résultat indésiré de leur immixtion, en recourant à des mesures que de nos jours on qualifie de politique de plein emploi : indemnités de chômage, arbitrage des conflits du travail, travaux publics financés abondamment par des fonds

[1] Comme nous examinons ici les conditions d'une économie de marché non entravé, nous pouvons négliger les effets de consommation de capital produits par les emprunts gouvernementaux.

[2] Voir ci-dessus, p. 414 à 416.

[3] Cet exemple est purement hypothétique. Un syndicat aussi puissant interdirait probablement l'emploi de procédés mécaniques pour le chargement et le déchargement des navires, afin de « créer des emplois ».

gouvernementaux, inflation, et gonflement du crédit. Tous ces remèdes sont pires que le mal qu'ils sont supposés combattre.

Les aides fournies aux sans-emploi ne liquident pas le chômage. Elles rendent plus aisé au chômeur de demeurer inactif. Plus le montant de l'indemnité s'approche du niveau auquel le marché non entravé aurait établi le taux des salaires, moins vive est l'incitation pour l'assisté à chercher un nouvel emploi. C'est un moyen pour faire durer le chômage plutôt que pour le faire disparaître. Les conséquences financières désastreuses des indemnités de chômage sont évidentes.

L'arbitrage n'est pas une méthode appropriée pour régler les discussions concernant le niveau des taux de salaire. Si la décision des arbitres fixe les taux de salaire exactement au niveau potentiel du marché, ou plus bas, elle est superflue. Si elle fixe le taux au-dessus du taux potentiel du marché, les conséquences sont exactement les mêmes que dans toute autre façon de fixer des salaires minimum, à savoir le chômage institutionnel. Peu importe le prétexte invoqué par l'arbitre pour justifier sa décision. Ce qui compte n'est pas de savoir si les salaires sont « équitables » ou non d'après un quelconque critère arbitrairement choisi ; c'est de savoir s'ils provoquent ou non un excès de l'offre de travail sur la demande de main-d'œuvre. Il peut sembler équitable à certaines gens de fixer les taux de salaire à un niveau tel qu'une grande partie de la force de travail potentielle soit condamnée à un chômage durable. Mais personne ne peut affirmer que cela soit une bonne solution, favorable à la société.

Si les grands travaux ordonnés par le gouvernement sont financés par les citoyens au moyen de l'impôt ou de l'emprunt, la capacité des citoyens de dépenser ou d'investir est amputée du même montant dont s'accroît le Trésor public. Il n'y a pas de création d'emplois supplémentaires.

Mais si le gouvernement finance son programme de dépenses par l'inflation — en accroissant la quantité de monnaie et en gonflant le volume du crédit — il provoque une hausse induite par encaisses des prix de toutes les marchandises et services. Si au cours de tels accès d'inflation la hausse des salaires prend assez de retard sur la hausse des prix, le chômage institutionnel peut diminuer ou disparaître. Mais ce qui le fait diminuer ou disparaître est précisément le fait que le mouvement relatif des deux phénomènes produit l'équivalent d'une baisse des taux du salaire réel. Lord Keynes considérait le gonflement du crédit comme une méthode efficace de suppression du chômage ; il pensait qu'une « diminution graduelle et automatique des salaires réels par suite de la hausse des prix « soulèverait moins de résistances de la part de la main-d'œuvre que n'importe quelle tentative d'abaisser les taux de salaire en monnaie »[1]. Toutefois, le succès de pareille ruse supposerait une dose invraisemblable d'ignorance et de myopie de la part des salariés. Aussi longtemps que les travailleurs croiront que des taux de salaire minimum leur sont favorables, ils ne se laisseront pas tromper par de tels subterfuges.

En pratique, tous ces procédés des prétendues politiques de plein emploi mènent en fin de compte à instaurer le socialisme du type allemand. Comme les membres de commissions d'arbitrage sont nommés en partie par les employeurs et en partie par les syndicats, et que ces deux groupes ne sont jamais d'accord sur le taux qui serait équitable, la décision échoit virtuellement aux membres désignés par le gouver-

[1] Voir Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, 1936, p. 264. Pour une étude critique de cette idée, voir Albert Hahn, *Deficit Spending and Private Enterprise*, Postwar Readjustments Bulletin, no 8, Chambre de Commerce des États-Unis, pp. 28-29 ; Henry Hazlitt, *The Failure of the New Economics*, Princeton, 1959, pp. 263 à 295. Sur le succès du stratagème keynésien dans les années trente, voir ci-dessous, pp. 628 à 629.

nement. Par là, le pouvoir de déterminer le niveau des salaires est aux mains du gouvernement.

Plus les travaux publics s'étendent, et plus le gouvernement se lance dans des entreprises afin de pallier la prétendue « incapacité de l'initiative privée à fournir du travail à tout le monde », plus aussi le champ d'action de l'entreprise privée se rétrécit. Ainsi nous nous retrouvons devant l'alternative : capitalisme ou socialisme. Il est complètement vain de penser à une politique permanente de taux minimum des salaires.

Aspects catallactiques du syndicalisme ouvrier

Le seul problème catallactique concernant les syndicats ouvriers est de savoir si oui ou non il est possible de hausser par pression ou contrainte les taux de salaires de tous ceux qui désirent en gagner, au-dessus du niveau qu'aurait déterminé le marché sans entraves.

En tous pays, les syndicats de salariés ont effectivement acquis le privilège de l'action violente. Les gouvernements ont abdiqué en leur faveur l'attribut essentiel du gouvernement, qui est le pouvoir exclusif et le droit de recourir par la violence à la contrainte et à la répression. Bien entendu, les lois qui qualifient de délit ou de crime le fait pour un citoyen de recourir — excepté le cas de légitime défense — à des actions violentes n'ont pas été officiellement abrogées ou modifiées. Néanmoins, en fait la violence syndicaliste est tolérée dans une large mesure. Les syndicats sont pratiquement libres d'empêcher par la force qui que ce soit de défier leurs ordres concernant les taux de salaire et autres conditions de travail. Il leur est loisible d'infliger impunément des dommages corporels aux briseurs de grève et aux entrepreneurs et aux mandataires des entrepreneurs qui emploient des briseurs de grève. Ils sont libres de détruire les biens des employeurs et même de maltraiter les clients. Les autorités, avec l'approbation de l'opinion publique, tolèrent tout cela. La police ne s'oppose pas aux déprédateurs, le ministère public ne les poursuit pas, et les tribunaux n'ont pas l'occasion de passer jugement sur leurs actes. Dans des cas excessifs, si les faits de violence passent la mesure, quelques velléités boiteuses et timides de répression et de prévention se manifestent. Mais en règle générale elles échouent. L'échec est parfois dû à l'impéritie bureaucratique, ou à l'insuffisance des moyens dont disposent les autorités, mais le plus souvent à la répugnance de l'entier appareil gouvernemental à intervenir efficacement[1].

Telle a été depuis longtemps la situation dans tous les pays non socialistes. L'économiste en établissant ces faits ne blâme ni n'accuse. Il explique seulement quelles circonstances ont donné aux syndicats le pouvoir de rendre obligatoires leurs taux de salaire minimum, et ce que signifie en réalité l'expression de négociation collective.

De la façon dont les défenseurs patentés des syndicats expliquent le terme de négociation collective, cela signifie seulement la substitution du syndicat aux travailleurs individuels pour négocier. Dans une économie de marché évoluée, il y a une différence entre la façon dont se négocient les biens non fongibles et services spécifiques d'une part, et les biens ou services dont des unités homogènes sont fréquemment achetées et vendues en grand nombre. L'acheteur ou vendeur de biens de consommations fongibles ou de services fongibles annonce à titre d'essai un prix

[1] Voir Sylvester Petro, *The Labor Policy of the Free Sociey*, New York, 1957 ; Roscoe Pound, *Legal Immunities of Labor Unions*, Washington DC, American Enterprise Association, 1957.

et l'ajuste ultérieurement à la réponse que son offre rencontre auprès des intéressés, jusqu'à ce qu'il soit en mesure d'acheter ou de vendre le volume qui lui convient. Techniquement, aucun autre procédé n'est possible. Le grand magasin ne peut pas discuter avec les clients ; il fixe le prix d'un article et attend. Si le public n'achète pas en quantité suffisante il baisse le prix. Une usine qui a besoin de cinq cents soudeurs fixe un taux de salaire qui, selon ses prévisions, lui permettra d'embaucher cinq cents personnes. S'il s'en présente un nombre inférieur seulement, elle est obligée de consentir un taux plus élevé. Tout employeur doit monter les salaires qu'il offre jusqu'au point où aucun autre concurrent n'attire les travailleurs par une surenchère. Ce qui rend inopérants les taux de salaire minimum, c'est précisément le fait qu'avec des taux portés au-dessus de ce seuil, il ne se présente pas assez de concurrents cherchant de la main-d'œuvre, pour que cette demande absorbe toute l'offre.

Si les syndicats étaient vraiment des organes de négociation, leur discussion collective ne pourrait pas élever le taux des salaires au-dessus du niveau du marché non entravé. Aussi longtemps qu'il y a encore des travailleurs sans emploi qui se présentent, un employeur n'a aucune raison de relever son offre. Une véritable négociation collective ne différerait pas catallactiquement de la négociation individuelle. Elle donnerait de même une voix virtuelle à tous les demandeurs d'emploi qui n'ont pas encore trouvé de poste qui leur convienne.

Mais ce que l'on appelle par euphémisme négociation collective, chez les dirigeants syndicalistes et dans les lois de « protection du travail », est d'un caractère bien différent. C'est négocier à la pointe du revolver. C'est la négociation entre des gens armés prêts à employer leur arme, et des gens désarmés et le dos au mur. Ce n'est pas une transaction de marché, c'est une capitulation imposée à l'employeur. Et ses conséquences ne diffèrent pas de celles d'un décret gouvernemental appuyé par la police et les tribunaux. Elle produit du chômage institutionnel.

La façon d'envisager le problème, dans l'opinion publique et dans d'innombrables écrits de pseudo-science économique, est complètement trompeuse. Ce qui est en question n'est pas le droit d'association. C'est de savoir si une quelconque association de citoyens particuliers devrait avoir le privilège de recourir impunément à la violence. C'est le même problème que celui posé par les activités du Ku Klux Klan.

Il n'est pas plus indiqué de considérer les choses du point de vue d'un « droit de grève ». Le problème n'est pas celui du droit de grève, mais du droit de contraindre — par intimidation ou violence — d'autres gens à faire grève, et en outre du droit d'interdire à quiconque de travailler dans un établissement où un syndicat a déclenché une grève. Lorsque les syndicats invoquent le droit de grève comme justification de tels actes d'intimidation ou de violence, ils ne sont pas sur un meilleur terrain qu'un groupe religieux qui invoquerait la liberté de conscience pour justifier une persécution des dissidents.

Lorsque dans le passé les lois de certains pays déniaient aux employés le droit de se syndiquer, elles s'inspiraient de l'idée que de tels groupements n'avaient d'autre objectif que de recourir à la violence et à l'intimidation. Lorsque les autorités ont, jadis, parfois commandé à leurs forces armées de protéger les employeurs, leurs mandataires et leurs biens contre les atteintes de grévistes, elles ne se sont pas rendues coupables d'actes hostiles au « travail ». Elles ont fait simplement ce que chaque gouvernement considère comme son devoir essentiel. Elles essayèrent de garder l'exclusivité du droit d'user de la violence.

Il n'y a pas lieu pour la science économique d'entrer dans une analyse des problèmes posés par les grèves dites de juridiction, ni des diverses lois, en particulier celles du *New Deal* aux États-Unis, qui étaient ouvertement dirigées contre les

employeurs et ont conféré aux syndicats une position privilégiée. Un seul point compte. C'est que lorsqu'un décret gouvernemental ou une pression punitive de syndicat porte le taux des salaires au-dessus du niveau potentiel du marché, il en résulte du chômage institutionnel.

Chapitre XXXI — Manipulation de la monnaie et du crédit

1. Le gouvernement et les moyens de paiement

Les moyens d'échange et la monnaie sont des phénomènes de marché. Ce qui fait qu'une chose devient un instrument d'échange ou monnaie est le comportement des participants aux transactions de marché. L'occasion de s'occuper de problèmes monétaires se présente aux autorités de la même façon qu'elles s'occupent de tous les autres objets d'échange ; c'est-à-dire lorsqu'on fait appel à elles pour décider si oui ou non le défaut d'une partie à un acte d'échange, de se conformer aux obligations contractuelles qui lui incombent, justifie l'intervention contraignante de l'appareil gouvernemental dépositaire du droit d'user de violence. Si les deux parties s'acquittent de leurs obligations mutuelles à un même instant précis, en général il ne s'élève aucun conflit qui induise l'une des parties à faire appel au pouvoir judiciaire. Mais si les obligations de l'une des parties, ou de l'une et l'autre, sont affectées d'un terme différé, il peut arriver que les tribunaux soient appelés à décider comment les termes du contrat doivent être observés. Si le paiement d'une somme de monnaie en fait partie, cela comporte la tâche de déterminer quelle signification doit être attachée aux expressions monétaires employées dans le contrat.

Ainsi il incombe aux lois du pays et aux tribunaux de définir ce que les parties au contrat avaient dans l'esprit lorsqu'elles parlaient d'une somme de monnaie et d'établir comment l'obligation de la payer doit être dénouée en fonction des termes convenus. Lois et tribunaux ont à définir ce qui est et ce qui n'est pas un moyen de paiement libératoire. En vaquant à cette tâche, lois et tribunaux ne *créent* pas la monnaie. Une chose devient monnaie uniquement en vertu du fait que ceux qui échangent des biens et services l'emploient communément comme instrument intermédiaire d'échange. Dans une économie de marché non entravé, les lois et tribunaux, en attachant pouvoir libératoire à une certaine chose, établissent simplement ce qui, en fonction des usages du commerce, était visé par les parties lorsqu'elles se référaient dans leur accord à une sorte définie de monnaie. Ils interprètent les usages du commerce de la même manière que lorsqu'on les invoque pour préciser le sens de n'importe quelle autre expression employée dans les contrats.

L'émission de monnaie métallique a longtemps été la prérogative des dirigeants du pays. Toutefois, l'activité gouvernementale n'avait originairement pas d'autre objet en la matière, que de marquer à son empreinte les poids et mesures pour les certifier. Le poinçon officiel appliqué à un morceau de métal était censé certifier son poids et son aloi. Lorsque plus tard des princes se mirent à substituer des métaux moins nobles et moins coûteux à une partie des métaux précieux, tout en conservant la valeur faciale et le nom habituel des pièces, ils le faisaient subrepticement et en pleine conscience du fait qu'ils faisaient quelque chose de frauduleux afin de tromper le public. Dès que les gens s'aperçurent de l'artifice, les pièces falsifiées furent affectées d'un rabais par rapport aux anciennes et meilleures. Les gouvernements réagirent en usant de contrainte et de répression. Ils déclarèrent illégal de discriminer, dans les transactions de main en main et dans le règlement des engagements à terme, entre la « bonne » et la « mauvaise » monnaie ; ils décrétèrent des prix maximum en termes de « mauvaise » monnaie. Mais le résultat obtenu n'était pas celui que les gouvernants attendaient. Leurs ordonnances étaient impuissantes à arrêter le processus qui ajustait les prix des marchandises (en termes de mauvaise monnaie) à l'état effectif de la relation monétaire. En outre, apparaissaient les effets que décrit la loi de Gresham.

L'histoire des interventions du pouvoir dans les questions de monnaie n'est cependant pas uniquement un répertoire de faux-monnayage et de tentatives avortées pour en éviter les inéluctables conséquences catallactiques. Il y eut des gouvernements qui ne considéraient pas leur prérogative d'émission de la monnaie comme un moyen de tromper cette partie du public qui avait confiance dans la probité de leurs dirigeants ou qui, par ignorance, acceptaient les pièces fausses à leur valeur faciale. Ces gouvernants considéraient la frappe de la monnaie non comme une source dissimulée de gains fiscaux abusifs, mais comme un service public destiné à sauvegarder le fonctionnement régulier du marché. Mais même ces gouvernants — par ignorance ou légèreté — eurent souvent recours à des mesures qui équivalaient à des immixtions dans la structure des prix, bien que telle ne fût pas leur intention. Comme deux métaux précieux étaient utilisés côte à côte comme monnaie, les autorités crurent naïvement qu'il leur incombait d'unifier le système monétaire en décrétant un taux d'échange rigide entre l'or et l'argent. Le système bimétallique s'avéra une impasse. Il en résulta non pas un bimétallisme mais un étalon alternatif. Celui des deux métaux qui, relativement à la phase momentanée des relations entre leurs valeurs de marché, se trouvait surévalué par le rapport fixe légal prédominait dans la circulation intérieure, tandis que l'autre métal disparaissait. Finalement, les gouvernements abandonnèrent leurs efforts et adoptèrent le monométallisme. La politique d'achat de l'argent que les États-Unis pratiquèrent pendant de nombreuses années n'était virtuellement plus une politique monétaire. C'était simplement un moyen d'élever le prix de l'argent-métal au bénéfice des propriétaires de mines d'argent, de leurs employés et des États dans les frontières desquels se trouvaient les mines. C'était une subvention mal déguisée. Sa signification monétaire consista simplement dans le fait qu'elle était financée par l'émission de billets en dollars supplémentaires, dont la qualité libératoire légale ne diffère pas essentiellement de celle des billets de la *Federal Reserve*, bien qu'ils portent la mention pratiquement sans signification « Certificat d'argent ».

Cependant l'histoire économique fournit des exemples de politiques monétaires bien conçues et réussies, de la part de gouvernements dont la seule intention était de fournir à leur pays un système de monnaie légale fonctionnant sans heurts. Le laissez-faire libéral n'abolit pas la prérogative gouvernementale traditionnelle de la frappe de la monnaie. Mais aux mains de gouvernements libéraux, le caractère de ce monopole étatique fut complètement modifié. Les idées qui le considéraient comme un instrument de politiques interventionnistes furent écartées. L'on ne s'en servit plus pour des fins fiscales ou pour avantager tel ou tel groupe de gens aux dépens des autres. Les activités monétaires du gouvernement visaient à un seul objectif : faciliter et simplifier l'emploi de l'instrument d'échanges que le comportement des gens avait transformé en monnaie. Un système de monnaie nationale devait être sain, l'on en convenait. Le principe d'une monnaie saine impliquait que les pièces normales — c'est-à-dire celles auxquelles était conféré en droit un pouvoir libératoire illimité — devaient être des lingots convenablement titrés et frappés de telle sorte que la détection du rognage, du limage et de la contrefaçon fût aisée. À la frappe officielle aucune autre fonction n'était attribuée, que de certifier le poids et l'aloi du métal contenu. Les pièces usées par l'emploi ou de poids réduit pour quelque autre raison, au-delà d'une marge très étroite de tolérance, perdaient leur qualité libératoire, et les autorités elles-mêmes les retiraient de la circulation pour les refondre et les remplacer. Pour celui qui recevait une pièce dont l'effigie était nette, il n'était nul besoin de la passer au trébuchet et à l'acide pour en connaître le poids et le titre. D'autre part, les particuliers avaient le droit d'apporter du métal en lingot à la Monnaie nationale, et de le faire transformer en pièces légales, soit gratuitement soit contre versement d'un droit de frappe qui

généralement ne dépassait pas le coût réel de l'opération. Ainsi les diverses monnaies nationales devinrent d'authentiques monnaies d'or. La stabilité dans le taux de change entre les moyens de paiement libératoires légaux dans le pays et ceux des pays étrangers qui avaient adopté le même principe fut ainsi réalisée. L'étalon-or international vint à l'existence sans l'intervention de traités intergouvernementaux ni institutions *ad hoc*.

Dans beaucoup de pays, l'instauration de l'étalon-or fut effectuée par le jeu de la loi de Gresham. Le rôle que les décisions gouvernementales jouèrent, en Grande-Bretagne, dans ce processus consista simplement à ratifier les résultats provoqués par la loi de Gresham ; elles transformèrent un état de fait en situation légale. Dans d'autres pays, les gouvernements abandonnèrent délibérément le bimétallisme, juste au moment où l'évolution du rapport de prix entre l'or et l'argent aurait fait remplacer l'or par l'argent comme monnaie effectivement circulante. Dans tous ces pays, l'adoption formelle de l'étalon-or ne nécessita aucune autre contribution de la part de l'administration et de la législature, que la promulgation des lois correspondantes.

Il n'en fut pas de même dans les pays qui désiraient substituer l'étalon-or à une monnaie circulante, de fait ou en droit, d'argent ou de papier. Lorsque l'Empire allemand, dans les années soixante-dix du XIX[e] siècle, voulut adopter l'étalon-or, la monnaie du pays était d'argent. Il ne pouvait pas réaliser ce projet en imitant simplement la procédure des pays où la légalisation de l'étalon-or ne faisait que ratifier l'état effectif des choses. II devait remplacer les pièces légales en argent aux mains du public par des pièces d'or. Ce fut là une opération financière longue et compliquée comportant de vastes achats d'or et ventes d'argent par le gouvernement. La situation était analogue dans les pays qui voulaient remplacer par l'or de la monnaie-crédit ou de la monnaie factice.

Il est important de comprendre ces faits parce qu'ils illustrent la différence entre les conditions existantes à l'époque libérale, et celles qui règnent aujourd'hui à l'ère de l'interventionnisme.

2. L'aspect interventionniste de la législation sur le pouvoir libératoire

La plus simple et la plus ancienne variante de l'interventionnisme monétaire était la falsification des pièces ou la diminution de leur volume ou de leur poids en vue d'alléger les dettes. L'autorité assigne aux unités monétaires moins coûteuses à fabriquer le plein pouvoir libératoire précédemment conféré aux bonnes pièces. Tous les paiements à terme peuvent être légalement effectués en versant ce qui est dû en pièces nouvelles comptées à leur valeur faciale. Les débiteurs sont favorisés au détriment des créanciers. Mais en même temps, les transactions de crédit à venir deviennent plus onéreuses pour les emprunteurs. Une tendance à la hausse du taux brut d'intérêt sur le marché apparaît, du fait que les contractants prennent en compte les risques de répétition de telles mesures de réduction des dettes. D'un côté la réduction favorise ceux qui se sont endettés auparavant, de l'autre elle défavorise ceux qui désirent s'endetter ou y sont forcés.

L'inverse de la réduction de dettes — leur aggravation par des mesures monétaires — a aussi été pratiqué, quoique rarement. Toutefois, ce ne fut jamais dans l'intention délibérée de favoriser les créanciers aux dépens des débiteurs. Chaque fois que cela arriva, ce fut l'effet non intentionnel de changements monétaires considérés comme absolument nécessaires à d'autres points de vue. En recourant à ces changements monétaires, les gouvernements passaient outre à leurs inconvénients concernant les paiements différés, soit parce qu'ils considéraient leurs mesures comme inévitables,

soit parce qu'ils pensaient que créanciers et débiteurs, lorsqu'ils avaient arrêté les termes de leur contrat, avaient d'avance prévu ces changements et pris leurs dispositions en conséquence. Les meilleurs exemples sont fournis par les événements en Grande-Bretagne après les guerres napoléoniennes, et de nouveau après la première guerre mondiale. Dans les deux cas, quelque temps après la fin des hostilités, la Grande-Bretagne revint, au moyen d'une politique déflationniste, à la parité d'avant le conflit pour la livre sterling. L'idée d'amener mécaniquement la substitution de l'étalon-or à l'étalon monnaie-crédit du temps de guerre en entérinant le changement apparu sur le marché concernant le taux d'échange entre la livre et l'or, et d'adopter ce taux comme nouvelle parité légale, fut rejetée. Cette hypothèse souleva le mépris comme une sorte de banqueroute nationale, une répudiation partielle de la Dette publique, et une atteinte délictueuse aux droits de tous ceux dont les créances avaient pris naissance avant la suspension de la convertibilité inconditionnelle des billets de la Banque d'Angleterre. Les gens raisonnaient sous l'impression fausse que les dommages causés par l'inflation pouvaient être annulés par une déflation postérieure. Et pourtant, le retour à la parité or d'avant-guerre ne pouvait indemniser les créanciers du dommage qu'ils avaient subi, dans la mesure où les débiteurs avaient remboursé leurs dettes anciennes pendant la période où la monnaie s'était dépréciée. De plus, c'était un cadeau fait à tous ceux qui avaient prêté pendant cette période, et un coup porté à tous ceux qui avaient alors emprunté. Mais les hommes d'État qui étaient responsables de la politique déflationniste ne se rendaient pas compte de la portée de leur action. Ils ne voyaient pas ses conséquences, indésirables même à leurs yeux, et s'ils les avaient reconnues à ce moment ils n'auraient pas su comment les éviter. Leur façon de conduire les affaires avantagea réellement les créanciers aux dépens des débiteurs, et particulièrement les porteurs de Bons du Trésor aux dépens des contribuables. Dans les années vingt du XIX[e] siècle cela aggrava sérieusement la détresse de l'agriculture britannique, et cent ans plus tard la crise du commerce d'exportation. Quoi qu'il en soit, ce serait une erreur de considérer ces deux réformes monétaires britanniques comme la mise en œuvre d'un interventionnisme visant intentionnellement à aggraver la situation des débiteurs. Celle-ci subit seulement les conséquences non voulues d'une politique qui tendait à des objectifs autres.

Chaque fois qu'une réduction forcée des dettes est proclamée, ses auteurs protestent que cette mesure ne se répétera jamais. Ils soulignent les circonstances exceptionnelles qui ont provoqué la situation dramatique où l'on se trouve, et qui rendent indispensable le recours à des procédés détestables, absolument répréhensibles en tout autre cas. C'est une fois pour toutes, disent-ils. Il est aisé de concevoir pourquoi les promoteurs et partisans d'une réduction des dettes sont obligés de faire de telles promesses. Si l'annulation totale ou partielle des droits des créanciers devient une politique habituelle, l'on ne trouvera plus un seul prêteur. La stipulation de délais de paiement a pour condition l'espoir qu'une telle amputation ne se produira pas.

Il n'est donc pas possible de considérer la réduction des dettes comme un ingrédient d'un système de politique économique qui pourrait servir d'alternative à d'autres types d'organisation économique permanente de la société. Ce n'est en rien un instrument pour l'action constructive. C'est un engin de destruction, qui ne peut rien d'autre que détruire. Si cette bombe est employée une seule fois, la reconstruction du système de crédit ravagé peut encore survenir. Si les explosions se répètent, la destruction totale en résulte.

Il ne convient pas de considérer l'inflation et la déflation sous le seul angle de leurs effets sur les paiements différés. L'on a montré que les changements induits par encaisse dans le pouvoir d'achat n'affectent les prix des divers biens et services ni au

même moment, ni dans la même mesure, et quel rôle joue cette inégalité dans le marché[1]. Mais si l'on regarde l'inflation et la déflation comme des moyens de remodeler les relations entre créanciers et débiteurs, il ne faut pas manquer de se rendre compte du fait que les buts du gouvernement qui y recourt ne sont que très imparfaitement atteints, tandis que parallèlement apparaissent des conséquences qui, du point de vue de ce même gouvernement, sont hautement indésirables. Comme c'est le cas chaque fois que le pouvoir intervient dans la structure des prix, les résultats qui se manifestent sont non seulement contraires aux intentions des gouvernants, mais engendrent une situation qui, aux yeux de ces derniers mêmes, est pire que celles qu'aurait amenées un marché sans entraves.

Dans toute la mesure où un gouvernement recourt à l'inflation pour avantager les débiteurs aux dépens des créanciers, il ne parvient à ses fins qu'à l'égard de ceux d'entre les paiements différés qui ont été stipulés antérieurement. L'inflation ne rend pas meilleur marché la conclusion de nouveaux prêts ; au contraire, elle la rend plus coûteuse par l'apparition d'une prime de prix positive. Si l'inflation est poussée jusqu'à ses conséquences ultimes, elle amène la disparition complète de toute stipulation de paiements différés en termes de la monnaie inflationniste.

3. L'évolution des méthodes modernes de manipulation monétaire

Une monnaie métallique échappe à la manipulation gouvernementale. Bien entendu, le gouvernement a le pouvoir de promulguer des lois sur le pouvoir libératoire. Mais alors le fonctionnement de la loi de Gresham entraîne des effets qui peuvent faire échouer les intentions du gouvernement. Vu sous cet angle, un étalon métallique apparaît comme un obstacle à toute tentative d'intervention dans les phénomènes de marché par voie monétaire.

Pour étudier l'évolution qui a donné aux gouvernements le pouvoir de manipuler leur système monétaire national, nous devons commencer par mentionner l'un des plus sérieux défauts des économistes classiques. Tant Adam Smith que David Ricardo considéraient les coûts qu'implique le maintien d'une circulation métallique comme du gaspillage. Dans leur idée, la substitution de la monnaie de papier à la monnaie métallique rendrait possible d'employer le capital et le travail consacrés à extraire la quantité d'or et d'argent nécessaire aux opérations monétaires, pour produire des biens qui pourraient satisfaire directement des besoins humains. Partant de cette idée, Ricardo élabora sa fameuse *Proposition d'une monnaie économique et sûre*, publiée d'abord en 1816. Le plan de Ricardo tomba dans l'oubli. Ce fut seulement bien des décennies après sa mort que plusieurs pays adoptèrent ses principes de base sous l'appellation d'*étalon de change-or*, afin de réduire le prétendu gaspillage inhérent au fonctionnement de l'étalon-or, aujourd'hui décrié comme « classique » ou « orthodoxe ».

Dans l'étalon-or classique, une partie des avoirs liquides des individus consiste en pièces d'or. Dans l'étalon de change-or, les encaisses particulières consistent entièrement en substituts monétaires. Ces substituts de monnaie sont convertibles à la parité légale, en or ou en devises étrangères de pays pratiquant l'étalon-or, ou l'étalon de change-or. Mais la façon dont sont disposées les institutions monétaires et bancaires tend à dissuader le public de retirer de l'or à la Banque centrale pour les encaisses domestiques. Le premier objectif de la convertibilité est d'assurer la stabilité des taux de change avec l'étranger.

[1] Voir ci-dessus, pp. 329 à 331.

Lorsqu'ils étudiaient les problèmes de l'étalon de change-or, tous les économistes — y compris l'auteur de ce livre-ci — ne se rendaient pas compte du fait qu'il place dans les mains des gouvernements le pouvoir de manipuler facilement leur monnaie nationale. Les économistes supposaient candidement qu'aucun gouvernement d'une nation civilisée n'emploierait l'étalon de change-or, intentionnellement, comme instrument d'une politique inflationniste. Assurément, il ne faut pas exagérer le rôle que l'étalon de change-or a joué dans les aventures inflationnistes des récentes décennies. Le facteur principal a été l'idéologie inflationniste. L'étalon de change-or a été simplement un véhicule pratique pour la réalisation des plans inflationnistes. Là où il n'existait pas, cela n'a pas empêché l'adoption de mesures inflationnaires. Les États-Unis étaient en 1933, en gros, en régime d'étalon-or classique. Cela n'empêcha pas le New Deal et sa politique d'inflation. Les États-Unis, d'un seul coup — en confisquant les avoirs en or des citoyens — abolirent l'étalon-or classique et dévaluèrent le dollar par rapport à l'or.

La nouvelle variante de l'étalon de change-or, telle qu'elle s'est développée dans les années entre la première et la seconde guerre mondiale peut être appelée l'étalon de change-or flexible ou, pour simplifier, l'*étalon flexible*. Dans ce système, la Banque centrale ou le Fonds de Stabilisation des Changes (peu importent les noms des institutions du même genre) échange librement les substituts monétaires qui constituent la monnaie à pouvoir libératoire du pays, contre de l'or ou contre des devises étrangères ; et vice versa. Le taux auquel ces échanges sont effectués n'est pas fixé invariablement, mais est variable. L'on dit que la parité est flexible. La flexibilité, toutefois, est à peu près toujours vers le bas. Les autorités ont usé de leur pouvoir d'abaisser l'équivalence de la monnaie nationale par rapport à l'or ou par rapport à celles d'entre les monnaies étrangères dont l'équivalence avec l'or n'avait pas changé ; elles ne se sont jamais risquées à la relever. Si la parité avec la monnaie d'une autre nation augmentait, ce changement n'était que la façon d'entériner une baisse qui déjà avait affecté cette autre monnaie (en termes d'or ou des autres monnaies étrangères qui ne changeaient pas). Le but était de faire concorder l'évaluation de cette monnaie étrangère avec l'évaluation de l'or et des monnaies des autres pays.

Lorsque le plongeon de la parité est très visible, on l'appelle dévaluation. Si l'altération de la parité n'est pas si grande, les chroniqueurs financiers parlent d'un affaiblissement de la tenue internationale de la monnaie en question[1]. Dans l'un et l'autre cas, l'on dit couramment que le pays concerné a relevé le prix de l'or.

La caractérisation de l'étalon flexible, du point de vue catallactique, ne doit pas être confondue avec sa description d'un point de vue juridique. Les aspects catallactiques du problème ne sont pas affectés par les questions constitutionnelles impliquées. Il est sans importance que le pouvoir de modifier la parité soit conféré au Législatif ou à l'Exécutif. Il est sans importance que l'autorisation donnée à l'Administration soit illimitée ou, comme ce fut le cas aux États-Unis par la législation du *New Deal*, bornée par un butoir au-delà duquel les fonctionnaires n'ont pas le droit de dévaluer davantage. Ce qui seul compte pour l'analyse économique de la question, c'est le principe de parités flexibles, qui a remplacé le principe de la parité rigide. Quelle que soit la situation sur le plan constitutionnel, aucun gouvernement ne pourrait se permettre de « relever le prix de l'or » si l'opinion publique était hostile à une telle manipulation. Si d'autre part l'opinion publique est favorable à l'opération, aucune difficulté de technique juridique ne saurait l'empêcher ni même la retarder quelque peu. Ce qui s'est passé en Grande-Bretagne en 1931, aux États-Unis en 1933,

[1] Voir ci-dessus, p. 368.

en France et en Suisse en 1936 a clairement montré que l'appareil du gouvernement représentatif est capable de fonctionner avec une promptitude extrême si l'opinion approuve les avis des soi-disant experts quant à la nécessité et l'opportunité d'une dévaluation de la monnaie.

L'un des buts essentiels d'une dévaluation de la monnaie, que l'échelle en soit grande ou petite, est — comme on le montrera dans la section suivante — de remanier les conditions du commerce extérieur. Cette relation avec le commerce extérieur rend impossible à un petit pays de suivre son propre chemin quant à la manipulation monétaire sans tenir compte de ce que font les autres pays avec lesquels ses échanges sont les plus intenses. Les petites nations sont forcées de naviguer dans le sillage de la politique monétaire d'un pays étranger. En ce qui concerne la politique monétaire elles deviennent volontairement satellites d'une puissance étrangère. En maintenant de façon rigide leur propre monnaie au pair de celle d'un « suzerain » monétaire, elles suivent toutes les altérations que le « suzerain » apporte à la parité de sa propre monnaie envers l'or et les autres monnaies. Elles se joignent à un bloc monétaire, et intègrent leur sort à celui d'une *zone* monétaire. Le bloc ou zone monétaire dont on a le plus parlé est celui de la livre sterling.

L'étalon flexible ne doit pas être confondu avec ce qui se passe dans les pays où le gouvernement a simplement proclamé une parité officielle de sa monnaie envers l'or et les monnaies étrangères, sans faire que cette parité soit effective. Le trait caractéristique de l'étalon flexible est que tout montant quelconque de substituts de monnaie nationale peut en fait être échangé à la parité choisie, contre de l'or ou des devises étrangères, et vice versa. À cette parité, la Banque centrale (ou de quelque nom que l'on appelle l'institution gouvernementale à qui cette tâche est confiée) achète et vend n'importe quelle quantité de la monnaie nationale, ou de l'une au moins des monnaies étrangères soumises au régime de l'étalon or ou de l'étalon flexible. Les billets de banque nationaux sont réellement rachetables.

En l'absence de ce caractère essentiel de l'étalon flexible, les textes officiels proclamant une parité déterminée ont une signification toute différente, et leurs effets sont aussi complètement autres[1].

4. Les objectifs de la dévaluation monétaire

L'étalon flexible est une pièce de la machinerie inflationniste. La seule raison qui l'a fait adopter fut de rendre les opérations inflationnistes répétées aussi techniquement simples que possible pour les autorités.

Dans la période de hausse boursière accélérée qui prit fin en 1929, les syndicats de salariés d'à peu près tous les pays avaient réussi à pousser les taux de salaires plus haut que le point où le marché les aurait fixés, s'il n'avait été manipulé que par les barrières contre l'immigration. Ces taux de salaire avaient déjà provoqué dans bien des pays du chômage institutionnel de grande ampleur, tandis que le gonflement du crédit se poursuivait encore à vive allure. Lorsque finalement l'inéluctable dépression survint, et que les prix commencèrent à tomber, les syndicats se cramponnèrent obstinément à leur politique de hauts salaires, fermement soutenus par les gouvernements, même ceux décriés comme anti-ouvriers. Ils refusèrent catégoriquement toute compression des salaires nominaux, ou ne consentirent que des réductions insuffisantes. Le résultat fut un énorme accroissement du chômage institutionnel. (D'autre part, ceux des travailleurs qui conservaient leur emploi amélioraient leur

[1] Voir ci-dessous, section 6 du présent chapitre.

niveau de vie à mesure que leur salaire horaire augmentait.) La charge des indemnités de chômage devint insupportable. Les millions de sans-emploi devenaient une sérieuse menace à la paix intérieure. Les pays industriels étaient hantés par le spectre de la révolution. Mais les chefs syndicalistes étaient intraitables, et nul homme d'État n'eut le courage les défier ouvertement.

Dans cette conjoncture dramatique, les gouvernants anxieux se rappelèrent un artifice depuis longtemps recommandé par les doctrinaires de l'inflation. Puisque les syndicats s'opposaient à un ajustement des salaires aux termes de la relation monétaire et aux prix des denrées, l'on choisit d'ajuster la relation monétaire et les prix des denrées à la hausse des taux de salaires. Dans leur esprit, ce n'était pas que les taux de salaires fussent trop élevés ; c'était leur monnaie nationale qui était surévaluée en termes d'or et de devises extérieures, et il fallait la réajuster. La dévaluation était la panacée.

Les buts de la dévaluation étaient :

1. Maintenir le niveau des salaires nominaux ou même créer les conditions requises pour une hausse supplémentaire, alors que les salaires réels devraient au contraire baisser.

2. Faire en sorte que les prix des marchandises, en particulier ceux des produits agricoles, augmentent en termes de monnaie nationale ; à tout le moins, empêcher qu'ils ne baissent encore.

3. Favoriser les débiteurs aux dépens des créanciers.

4. Encourager les exportations et réduire les importations.

5. Attirer davantage de touristes étrangers et rendre plus coûteux (en monnaie nationale) pour les citoyens de visiter les pays étrangers.

Toutefois, ni les gouvernements, ni les apologistes littéraires de leur politique n'eurent la franchise d'admettre ouvertement que l'un des buts principaux de la dévaluation était une réduction des taux de salaire réel. Ils préféraient pour la plupart décrire l'objectif de la dévaluation comme celui d'écarter un prétendu « déséquilibre fondamental » entre les prix nationaux et le « niveau » international des prix. Ils parlaient de la nécessité d'abaisser le coût intérieur de la production. Mais ils prenaient garde de ne mentionner qu'un seul des deux composants des coûts qu'ils comptaient abaisser par la dévaluation, passant sous silence le taux de salaire réel, et ne parlant que de l'intérêt stipulé sur les dettes commerciales à long terme et sur le principal de ces dettes.

Il est impossible de prendre au sérieux les arguments avancés en — faveur de la dévaluation. Ils étaient profondément confus et contradictoires. Car la dévaluation n'était pas une politique résolue après une lucide comparaison des avantages et inconvénients. C'était la capitulation des gouvernements devant les chefs syndicalistes qui ne voulaient pas perdre la face en admettant que leur politique des salaires avait échoué et avait produit un chômage institutionnel d'une ampleur sans précédent. C'était un artifice désespéré d'hommes politiques faibles et myopes qui ne cherchaient qu'à rester au pouvoir. Pour justifier leur politique, ces démagogues ne s'encombraient pas des contradictions. Ils promettaient aux industries de transformation et aux agriculteurs que la dévaluation ferait monter les prix. Mais en même temps, ils promettaient aux consommateurs qu'un strict contrôle des prix empêcherait toute hausse du coût de la vie.

Après tout, les gouvernements pouvaient encore excuser leur conduite en invoquant le fait que, dans l'état de l'opinion publique entièrement imbue des fallacieuses théories du syndicalisme ouvrier, aucune autre politique n'était praticable. Mais une telle excuse n'est pas permise aux écrivains qui ont salué la flexibilité des taux de

change extérieurs comme le système monétaire le plus parfait et désirable. Alors que les gouvernements s'efforçaient encore de souligner que la dévaluation était une mesure de crise à ne pas renouveler, ces auteurs proclamaient l'étalon flexible comme le système monétaire le plus approprié, et insistaient pour démontrer les prétendus méfaits inhérents à la stabilité des changes. Dans leur zèle aveugle pour plaire aux gouvernements et aux puissants groupes de pression des syndicats et de l'agriculture, ils exagéraient formidablement la valeur des arguments en faveur de parités flexibles. Mais les inconvénients de la flexibilité devinrent très vite manifestes. L'enthousiasme pour la dévaluation retomba très vite. Dans les années de la seconde guerre mondiale, à peine plus d'une décennie depuis que la Grande-Bretagne eut donné l'exemple de l'étalon flexible, même Lord Keynes et ses adeptes découvrirent que la stabilité des changes avec l'étranger avait ses mérites. L'un des objectifs avoués du Fonds monétaire international fut de stabiliser les taux de change.

Si l'on examine la dévaluation non pas avec les yeux d'un apologiste du comportement des gouvernants et des syndicats, mais avec ceux de l'économiste, l'on doit d'abord souligner que tous les avantages que l'on invoque en sa faveur sont seulement temporaires. De plus, ils ont pour condition que la nation qui dévalue sa monnaie soit la seule à le faire pendant que les autres s'en abstiennent. Si les pays étrangers dévaluent dans la même proportion, il ne se produit aucun changement dans le rapport des taux de change. S'ils dévaluent davantage, tous ces avantages transitoires, s'il en est, ne bénéficient qu'à eux. Une acceptation générale des principes de l'étalon flexible doit donc nécessairement entraîner une course entre nations pour enchérir sur le voisin. Au bout de cette concurrence-là, il y a la ruine totale des systèmes monétaires de tous les pays.

Ces avantages, dont on parle tant, que la dévaluation présente pour le commerce extérieur et le tourisme, sont entièrement dus au fait que l'ajustement des prix intérieurs et des taux de salaires à l'état de choses créé par la dévaluation prend un certain temps. Aussi longtemps que ce processus d'adaptation n'est pas achevé, l'exportation est encouragée et l'importation freinée. Toutefois, cela signifie seulement que dans l'intervalle, les citoyens du pays qui a dévalué reçoivent moins pour ce qu'ils exportent et paient davantage pour ce qu'ils achètent à l'extérieur ; il faut une baisse concomitante de leur consommation. Cet effet peut apparaître heureux, aux yeux de ceux qui considèrent la balance du commerce extérieur comme le baromètre de la prospérité du pays. En langage ordinaire, la réalité doit se décrire comme ceci : le citoyen britannique doit exporter davantage de marchandises britanniques pour acheter la quantité de thé qu'il recevait, avant la dévaluation, en échange d'une moindre quantité d'articles britanniques exportés.

La dévaluation, disent ses avocats, réduit la charge des dettes. Cela est certainement exact. Elle favorise les débiteurs aux dépens des créanciers. Aux yeux de ceux qui n'ont pas encore compris que, dans les conditions modernes, il ne faut pas identifier les créanciers avec les riches ni les débiteurs avec les pauvres, cela est bienfaisant. Le résultat effectif est que les débiteurs qui possèdent des immeubles et des terres agricoles, ainsi que les porteurs d'actions des sociétés industrielles chargées de dettes, font des gains aux dépens de la majorité des gens dont les épargnes sont placées en Bons, obligations, livrets de caisse d'épargne et polices d'assurances.

Il y a aussi lieu de prendre en considération les emprunts internationaux. Lorsque l'Angleterre, les États-Unis, la France, la Suisse et quelques autres pays créditeurs dévaluèrent leur monnaie, ils firent un cadeau à leurs emprunteurs étrangers.

L'un des principaux arguments avancés en faveur de l'étalon flexible est qu'il abaisse le taux d'intérêt sur le marché intérieur. Dans le système de l'étalon-or

classique et celui de l'étalon rigide de change-or, dit-on, le pays doit ajuster son taux intérieur d'intérêt aux conditions du marché international de l'argent. En étalon flexible, il est libre de suivre dans la détermination des taux d'intérêt une politique exclusivement guidée par la considération de son propre avantage intérieur.

L'argument est visiblement insoutenable à l'égard des pays qui ont un total de dettes extérieures supérieur au total de ses prêts à l'étranger. Lorsqu'au cours du XIX[e] siècle certaines de ces nations débitrices adoptèrent une politique monétaire saine, leurs entreprises et leurs citoyens purent contracter à l'étranger des emprunts en leur monnaie nationale. Cette possibilité disparut complètement lorsque changea leur politique monétaire. Aucun banquier étranger ne voulut faire un prêt en lires italiennes, ou se charger du placement d'un emprunt en lires. À l'égard des crédits étrangers, aucun changement concernant la situation légale intérieure d'une monnaie ne peut servir à quoi que ce soit. À l'égard des crédits intérieurs, la dévaluation n'allège que la charge des dettes contractées antérieurement. Elle fait monter le taux brut d'intérêt sur le marché, pour les dettes nouvelles, en faisant intervenir une prime de prix positive.

Cela vaut aussi à l'égard des conditions d'intérêt que demandent les pays créditeurs. Il n'est pas besoin de rien ajouter à la démonstration du fait que l'intérêt n'est pas un phénomène monétaire et ne peut pas être durablement affecté par des manipulations monétaires.

Il est vrai que les dévaluations appliquées par divers gouvernements entre 1931 et 1938 firent baisser les salaires réels dans certains pays et par là réduisirent le volume de chômage institutionnel. L'historien qui traite de ces dévaluations peut donc dire qu'elles furent réussies en ce sens qu'elles évitèrent un soulèvement révolutionnaire des multitudes, grandissantes chaque jour, des sans-emploi ; et que, dans les conditions idéologiques alors régnantes, il n'y avait pas d'autre moyen disponible pour pallier à cette situation critique. Mais l'historien devra tout autant constater que le remède n'a rien changé aux racines du chômage institutionnel, qui sont les idées fausses du syndicalisme ouvrier. La dévaluation fut une ruse employée pour déjouer la pression irrésistible de l'idéologie syndicaliste. Elle réussit parce qu'elle évitait de s'attaquer au prestige syndicaliste. Mais précisément parce qu'elle laissa intacte la popularité du syndicalisme, elle ne put opérer que pour un temps. Les dirigeants syndicalistes apprirent à distinguer entre les taux nominaux et les taux réels de salaire. Aujourd'hui leur politique vise à faire monter le taux des salaires réels. L'on ne peut plus les tromper par une baisse du pouvoir d'achat de la monnaie. La dévaluation a épuisé son utilité comme instrument en vue de réduire le chômage institutionnel.

La connaissance de ces faits fournit la clef d'une appréciation correcte du rôle que jouèrent les théories de Lord Keynes pendant les années entre les deux guerres mondiales. Keynes n'a ajouté aucune idée nouvelle au corpus des illusions inflationnistes mille fois réfutées par les économistes. Ses thèses étaient même plus contradictoires et inconsistantes que celles de ses prédécesseurs qui, comme Silvio Gesell, avaient été rejetés comme des charlatans monétaires. Il sut simplement habiller le plaidoyer pour l'inflation et l'expansion du crédit, avec la terminologie sophistiquée de l'économie mathématique. Les auteurs interventionnistes ne savaient plus quel argument avancer en faveur d'une politique de dépenses débridées ; ils étaient carrément impuissants à bâtir un raisonnement à l'encontre du théorème économique concernant le chômage institutionnel. Dans cette conjoncture, ils saluèrent la « révolution keynésienne » par les vers de Wordsworth : « Bénie fut cette aurore par ceux

qui la vécurent, mais pour la jeunesse ce fut le paradis même »[1]. Ce fut cependant un paradis passager. Nous pouvons admettre que pour les gouvernements anglais et américains des années trente, nulle autre voie n'était ouverte que celle de la dévaluation, de l'inflation et du gonflement du crédit, des budgets en déficit, et des dépenses à découvert. Les gouvernements ne peuvent pas se soustraire à la pression de l'opinion publique. Ils ne peuvent se rebeller contre la prépondérance des idéologies généralement admises, si fausses qu'elles soient. Mais cela ne disculpe pas les gens qui étaient aux postes d'autorité, car ils pouvaient démissionner plutôt que de pratiquer des politiques désastreuses pour le pays. Encore moins sont excusables les auteurs qui ont cherché à fournir une justification pseudo-scientifique à la plus grossière de toutes les erreurs populaires, la foi dans l'inflation.

5. Le gonflement du crédit

L'on a déjà indiqué que ce serait une erreur de considérer le gonflement du crédit exclusivement comme un mode d'immixtion gouvernementale sur le marché. Les moyens fiduciaires ne sont pas nés comme des instruments de politiques gouvernementales visant délibérément à faire monter prix et salaires nominaux, en faisant baisser le taux d'intérêt sur le marché et dévaluer les dettes. Ils ont pris forme dans le cours régulier du commerce bancaire. Lorsque les banquiers, dont les reçus de dépôts à vue étaient employés par le public comme des substituts de monnaie, commencèrent à prêter une partie des fonds à eux confiés, ils ne cherchaient rien d'autre qu'à faire leur métier. Ils considéraient qu'il n'y avait aucun danger à ne pas garder dans leurs coffres, comme réserve liquide, la totalité du montant des reçus émis par eux. Ils avaient confiance dans leur capacité permanente de faire face à leurs obligations et de racheter à vue les billets émis, même s'ils venaient à prêter une partie des dépôts. Les billets de banque devinrent des instruments de paiement fiduciaires au sein du processus d'un marché non entravé. Le géniteur de l'expansion de crédit fut le banquier, non le pouvoir politique.

Mais aujourd'hui, le gonflement du crédit est une pratique exclusivement gouvernementale. Dans la mesure où les banques et banquiers privés doivent intervenir dans l'émission de moyens fiduciaires, leur rôle est strictement subalterne et relatif aux aspects techniques. Le gouvernement seul dirige la marche des affaires. Il a acquis la suprématie complète dans toutes les questions concernant le volume des crédits de circulation. Alors que le volume de crédit supplémentaire que les banques et banquiers privés sont capables de combiner est strictement limité dans un marché sans entraves, le gouvernement tend à gonfler au maximum possible le volume du crédit injecté dans l'économie. C'est l'instrument par excellence des gouvernants dans leur lutte avec l'économie de marché. Entre leurs mains, c'est la baguette magique destinée à conjurer toute menace d'insuffisance de capitaux matériels, à abaisser le taux d'intérêt, voire à l'abolir, à exproprier les capitalistes, à organiser un essor perpétuel, et à rendre prospère tout un chacun.

Les conséquences inéluctables du gonflement de crédit sont exposées par la théorie du cycle économique. Même ceux parmi les économistes qui refusent encore d'admettre l'exactitude de la théorie expliquant par la monnaie et le crédit de circulation les fluctuations cycliques de l'activité économique, ne se sont jamais risqués à contester les conclusions irréfutables de cette théorie en ce qui concerne les

[1] Voir P. A. Samuelson, « Lord Keynes and the General Theory », *Econometrica*, 14, 1946, 187 ; réimprimé dans *The New Economics*, éd. S. E. Harris, New York, 1947, p. 145.

effets nécessaires de l'expansion du crédit. Ces économistes aussi doivent admettre, et admettent, que l'accélération de l'activité est invariablement conditionnée par l'expansion du crédit, qu'elle ne pourrait se produire ni se poursuivre sans expansion de crédit, et qu'elle se transforme en dépression lorsque l'expansion de crédit est arrêtée. Leur propre explication du cycle économique se résume en fait à affirmer que ce qui d'abord déclenche l'accélération n'est pas une expansion de crédit, mais d'autres facteurs. L'expansion de crédit qui, même à leur avis, est une condition indispensable à un mouvement ascensionnel généralisé n'est pas, disent-ils, l'effet d'une politique visant délibérément à abaisser le taux de l'intérêt et à encourager l'investissement additionnel pour lequel manquent les capitaux matériels requis. C'est quelque chose qui, sans l'intervention active des gens au pouvoir, apparaît toujours miraculeusement lorsque ces autres facteurs entrent enjeu.

Il est clair que ces économistes se contredisent lorsqu'ils repoussent l'idée d'éliminer les fluctuations des affaires en s'abstenant de gonfler le crédit. Les partisans de l'optique naïvement inflationniste sont logiques quand, de leur vision complètement fausse de l'histoire, ils déduisent que l'expansion du crédit est la panacée économique. Mais ceux qui ne nient point que l'expansion de crédit entraîne l'accès d'euphorie appelée « boom », qui est le préalable indispensable de la dépression, sont en contradiction avec leur propre doctrine lorsqu'ils s'opposent aux propositions en vue de discipliner le crédit. Aussi bien les porte-parole des gouvernements et des puissants groupes de pression que les dogmatiques champions de l'« antiorthodoxie » qui dominent les Facultés d'Économie des Universités sont d'accord qu'il faudrait essayer d'éviter la récurrence des dépressions et que dans ce but il faut empêcher les emballements. Ils ne peuvent pas opposer d'arguments solides aux propositions conseillant de s'abstenir des politiques qui encouragent le gonflement du crédit. Mais ils refusent obstinément l'idée ; la passion leur fait qualifier les plans tendant à prévenir le gonflement du crédit, de conceptions qui perpétueraient les marasmes. Leur attitude indique clairement l'exactitude de la thèse selon laquelle le cycle des affaires est la conséquence de comportements qui tendent consciemment à abaisser le taux d'intérêt et à susciter des essors artificiels de l'économie.

C'est un fait qu'aujourd'hui les mesures tendant à abaisser le taux de l'intérêt sont généralement tenues pour hautement désirables et que l'expansion du crédit passe pour le moyen efficace d'y parvenir. C'est ce préjugé qui pousse les gouvernements à rejeter l'idée de l'étalon-or. Tous les partis politiques et tous les groupes de pression sont fortement attachés à la politique d'argent bon marché[1].

L'objectif de l'expansion de crédit est de favoriser les intérêts de certains groupes de la population au détriment des autres. C'est effectivement là le mieux que puisse réaliser l'interventionnisme, quand il ne lèse pas les intérêts de tous les groupes. Mais en appauvrissant l'ensemble de la communauté, il peut encore enrichir certains de ses

[1] Si une banque ne gonfle pas le crédit de circulation en émettant des instruments fiduciaires supplémentaires (soit sous forme de billets de banque, soit sous forme de comptes chèques), elle ne peut pas amorcer un boom même si elle abaisse l'intérêt demandé au-dessous de celui d'un marché non entravé. Elle fait alors simplement un cadeau aux débiteurs. Partant de leur théorie monétaire du cycle des affaires, ceux qui souhaitent prévenir la récurrence des emballements suivis de dépressions n'en déduisent pas que les banques ne devraient pas abaisser leurs taux d'intérêt ; mais qu'elles devraient s'abstenir de gonfler le crédit. Évidemment, une expansion de crédit comporte nécessairement un mouvement passager de baisse des taux sur le marché. Le Pr Haberler (*Prosperity and Depression*, pp. 65-66) avait complètement méconnu ce point primordial, et c'est pourquoi ses remarques critiques sont sans portée.

secteurs. Quels sont les groupes qui font partie de ces privilégiés, cela dépend des circonstances spéciales de chaque cas.

L'idée d'où est sorti ce qu'on appelle « direction qualitative du crédit » est de canaliser les crédits supplémentaires de façon à concentrer les prétendus bénéfices de l'expansion de crédit vers certains groupes et de les détourner d'autres groupes. Les crédits ne devraient pas aller vers la Bourse des valeurs, explique-t-on, et ne devraient pas y provoquer une hausse des cours. Ils devraient plutôt profiter à l'« activité productive légitime » des industries de transformation, des mines, du « commerce normal » et, avant tout, de l'agriculture. D'autres avocats du contrôle qualitatif du crédit souhaitent empêcher les crédits additionnels d'être utilisés pour l'investissement en capitaux fixes où ils sont immobilisés. Ils doivent au contraire être employés pour produire des biens liquides. D'après ces plans, les autorités donnent aux banques des directives concrètes concernant les prêts qu'elles doivent accorder ou qu'il leur est interdit d'accorder. Or, tous ces projets sont vains. Ces discriminations dans les prêts ne sont pas l'équivalent de butoirs opposés à l'expansion du crédit, seul moyen qui pourrait réellement empêcher les cours en Bourse de monter, et les capitaux fixes de s'enfler par investissements. La forme sous laquelle le volume supplémentaire de crédit trouve son chemin vers le marché des emprunts n'est que d'une importance secondaire. Ce qui compte, c'est qu'il y a un apport de crédits nouvellement créés. Si les banques ouvrent plus de crédits aux agriculteurs, ceux-ci sont en mesure de rembourser des prêts reçus d'autres sources et de payer comptant leurs achats. Si les banques accordent plus de crédits aux entreprises pour servir de capital circulant, elles libèrent des fonds précédemment réservés pour cet usage. Dans chaque cas, elles provoquent une abondance de moyens de paiement disponibles, pour lesquels chaque possesseur cherche à trouver l'emploi le plus lucratif. Très vite, ces fonds débouchent sur la Bourse ou sur des investissements immobilisés. L'idée qu'il est possible de pratiquer une expansion de crédit sans provoquer la hausse des cours en Bourse et le gonflement des immobilisations est absurde[1].

Le cours typique des événements en cas d'expansion du crédit était, il y a encore quelques décennies, déterminé par deux faits : c'était une expansion de crédit en régime d'étalon-or, et ce n'était pas le résultat d'une action concertée entre les divers gouvernements nationaux et les banques centrales inspirées ou commandées par ces gouvernements. Le premier de ces faits signifiait que les gouvernements n'étaient pas disposés à abolir la convertibilité de leurs billets de banque nationaux suivant une parité rigidement fixée. Le second fait avait pour conséquence une absence d'uniformité quantitative dans le volume de l'expansion de crédit. Certains pays se trouvaient en flèche, et leurs banques couraient le risque d'un drainage important de leurs réserves en or et devises, s'écoulant vers l'étranger. Afin de sauvegarder leur propre solvabilité, ces banques étaient forcées de recourir à de sévères resserrements de crédit. Ainsi elles créaient la panique et déclenchaient une dépression sur leur marché intérieur. La panique se répandait rapidement aux autres pays. Les hommes d'affaires de ces autres pays prenaient peur et augmentaient leurs emprunts afin de renforcer leurs liquidités à toutes fins utiles. C'était précisément cette demande de crédits nouveaux qui contraignait les autorités de leurs pays respectifs, déjà alertées par la crise dans le premier atteint, à recourir aussi à la contraction du crédit. Ainsi en quelques jours ou semaines la dépression se changeait en phénomène international.

La politique de dévaluation a dans une certaine mesure altéré cette séquence typique d'événements. Menacées par un drainage extérieur, les autorités monétaires

[1] Voir Machlup, *The Stock Market, Credit and Capital Formation*, pp. 256 à 261.

ne recourent pas toujours à des restrictions de crédit et des hausses de l'intérêt exigé par la Banque centrale. Elles dévaluent. Cependant, la dévaluation ne résout pas le problème. Si le gouvernement n'attache pas d'importance à la montée du cours des monnaies étrangères, il peut pendant un temps s'entêter dans sa politique de gonflement du crédit. Mais un jour ou l'autre l'emballement de la hausse fera s'effondrer le système monétaire. D'autre part, si les autorités entendent éviter d'avoir à dévaluer à répétition et de plus en plus vite, elles doivent disposer leur politique de crédit à l'intérieur de façon à ne pas aller plus vite dans leur expansion de crédit que les autres pays vis-à-vis desquels elles veulent conserver la parité des devises.

Beaucoup d'économistes tiennent pour assuré que les tentatives des autorités pour pousser le crédit amèneront toujours à peu près la même alternance de périodes d'essor commercial et de dépressions. Ils supposent que les effets de l'expansion de crédit ne différeront pas à l'avenir de ceux qui ont été observés depuis la fin du XVIII[e] siècle en Grande-Bretagne et depuis le milieu du XIX[e], en Europe occidentale et centrale, et en Amérique du Nord. Mais nous devons nous demander si les circonstances n'ont pas changé. Les enseignements de la théorie monétaire du cycle des affaires sont aujourd'hui si bien connus, même en dehors du cercle des économistes, que l'optimisme naïf qui inspirait les entrepreneurs dans les périodes d'essor du passé a fait place à un certain scepticisme. Il est possible qu'ils évitent désormais d'employer pour étendre leurs opérations l'argent facile qui leur est fourni, parce qu'ils conserveront présents à l'esprit les aboutissements inévitables de l'emballement. Quelques signes ont déjà fait pressentir ce changement. Mais il est prématuré d'affirmer quelque chose à ce sujet.

Dans une autre direction, la théorie monétaire du cycle des affaires a certainement affecté la marche des événements. Bien que cela ne soit pas aisément admis par les officiels — qu'ils travaillent dans un bureau des services financiers gouvernementaux ou dans une Banque centrale, ou encore qu'ils enseignent dans une université la nouvelle orthodoxie — l'opinion publique dans son ensemble ne doute plus de l'exactitude des deux principales thèses de la théorie du crédit de circulation, à savoir : que la cause d'une dépression réside dans l'emballement qui l'a précédé, et que celui-ci a été engendré par le gonflement du crédit. La conscience de ces faits met la presse financière en alerte dès qu'apparaissent les premiers signes d'une surchauffe. Alors, même les autorités commencent à parler de la nécessité de prévenir une future hausse des prix et des profits, et commencent à restreindre réellement le crédit. La hausse se termine tôt ; et une dépression s'amorce. Le résultat a été que dans la dernière décennie la durée du cycle a été considérablement réduite. Il y a eu encore une alternance de hausses et de marasmes, mais les phases ont moins duré et se sont succédé plus rapidement. On en est loin de la période « classique » des dix ans et demi dont parlait William Stanley Jevons dans son « cycle des moissons ». Et, plus important, comme la période ascensionnelle se termine plus vite, le montant des investissements malavisés est plus faible, ce qui atténue la dépression suivante.

Chimère des politiques anti-cycliques

Un élément essentiel des doctrines « anti-orthodoxes » avancées aussi bien par tous les socialistes que par tous les interventionnistes est que la récurrence des dépressions est un phénomène inhérent au fonctionnement même de l'économie de marché. Mais alors que les socialistes soutiennent que seule la substitution du socialisme au capitalisme peut supprimer le mal à sa racine, les interventionnistes attribuent au gouvernement le pouvoir de corriger le fonctionnement de l'économie de marché de

façon à instaurer ce qu'ils appellent « stabilité économique ». Ces interventionnistes seraient dans le vrai si leurs plans avaient pour but une renonciation radicale aux politiques d'expansion du crédit. Mais ils en rejettent l'idée par avance. Ce qu'ils veulent, c'est intensifier toujours davantage les injections de crédit et empêcher les dépressions par l'adoption de « mesures anti-cycliques ».

Dans le contexte de ces plans, le gouvernement apparaît comme une divinité qui se tient et œuvre en dehors de l'orbite des affaires humaines, qui est indépendante des actions de ses sujets, et a le pouvoir d'intervenir du dehors dans leur comportement. Elle a à sa disposition des moyens et des fonds qui ne sont pas fournis par le peuple et qui peuvent être utilisés au gré des dirigeants pour n'importe quelle fin qui leur agrée. Ce qu'il faut, pour faire l'usage le plus bienfaisant de ce pouvoir, c'est simplement de suivre l'avis donné par les experts.

Parmi ces méthodes curatives, la plus souvent préconisée est de contrarier la tendance du cycle par un calendrier de travaux publics et de crédits aux entreprises publiques. L'idée n'est pas si neuve que voudraient nous le faire croire ceux qui la proposent. Quand des dépressions se produisirent par le passé, l'opinion publique a toujours réclamé du gouvernement qu'il se lance dans des travaux publics afin de créer des emplois et d'arrêter la baisse des prix. Mais le problème est de savoir comment financer ces travaux publics. Si le gouvernement lève un impôt sur les citoyens ou s'il leur emprunte de l'argent, il n'ajoute rien à ce que les keynésiens appellent le volume global de la dépense. Il restreint le pouvoir de consommation ou d'investissement des citoyens à mesure qu'il augmente le sien propre. Si toutefois le gouvernement recourt aux séduisantes méthodes inflationnistes de financement, il aggrave les choses au lieu de les améliorer. Il peut de la sorte reporter quelque temps le déclenchement du marasme. Mais quand survient l'inévitable liquidation, la crise est d'autant plus dure que le gouvernement a plus longtemps réussi à la différer.

Les experts interventionnistes ne parviennent pas à saisir les véritables problèmes qui se posent. D'après leur façon de voir, l'essentiel est de « dresser les plans de dépenses de capital par l'État bien à l'avance, et d'accumuler un rayon de projets d'investissements pleinement étudiés, qui puissent être mis en application à bref délai le moment venu ». Telle est, disent-ils, « la politique convenable, et que nous recommandons à tous les pays d'adopter »[1]. Toutefois, le problème n'est pas d'élaborer des projets, mais de fournir les moyens matériels de les exécuter. Les interventionnistes croient que cela pourrait être aisément réalisé en freinant les dépenses gouvernementales pendant l'euphorie et en les augmentant lorsque survient la dépression.

Or, restreindre les dépenses gouvernementales pourrait assurément être une bonne chose. Mais cela ne fournit pas les fonds dont un gouvernement dispose pour intensifier plus tard ses dépenses. Un individu peut conduire ainsi ses affaires. Il peut accumuler ses économies quand son revenu est élevé, et les dépenser plus tard quand ses revenus baissent. Mais la situation n'est pas la même pour une nation ou pour toutes les nations ensemble. Le Trésor public peut conserver une part considérable des abondantes rentrées fiscales qui affluent par suite du boom. Pour autant qu'il retire ces fonds de la circulation et aussi longtemps qu'il les conserve, sa politique est en fait déflationniste et anti-cyclique ; elle peut dans une certaine mesure affaiblir la poussée ascensionniste créée par le gonflement du crédit. Mais lorsque ces fonds sont dépensés de nouveau, ils modifient la relation monétaire et déclenchent une tendance induite par encaisses à une baisse du pouvoir d'achat de l'unité monétaire. En aucune façon

[1] Voir Société des Nations, *Economic Stability in the Post-War World*, Rapport de la Délégation sur les Dépressions économiques, Pt II, Genève, 1945, p. 173.

ces fonds ne fournissent les capitaux matériels requis pour l'exécution des travaux publics préparés dans les dossiers.

L'erreur fondamentale de ces projets consiste dans le fait qu'ils ignorent l'insuffisance des capitaux matériels. À leurs yeux, la dépression n'est causée que par un mystérieux manque de propension des individus, tant à consommer qu'à investir. Tandis que le vrai problème est uniquement de produire davantage et de consommer moins afin d'augmenter le stock des capitaux matériels disponibles, les interventionnistes veulent augmenter et la consommation et l'investissement. Ils souhaitent que le gouvernement se lance dans des projets qui ne sont pas profitables précisément parce que les facteurs de production nécessaires à leur exécution doivent être retirés d'autres lignes d'utilisation dans lesquelles elles répondraient à des besoins dont les consommateurs considèrent la satisfaction plus urgente. Ils ne se rendent pas compte que de tels travaux publics doivent intensifier considérablement le mal véritable, qui est l'insuffisance des capitaux matériels.

L'on pourrait, il est vrai, penser à un autre mode d'emploi des fonds mis en réserve par le gouvernement pendant la période d'euphorie. Le Trésor pourrait investir ses excédents en achetant d'importants stocks de toutes les fournitures dont il aura besoin, lorsque viendra la dépression, pour exécuter les plans de travaux publics, et de biens de consommation dont auront besoin les personnes occupées par ces travaux publics. Mais si les autorités procédaient ainsi, elles intensifieraient considérablement la poussée du boom, accéléreraient l'apparition de la crise et rendraient ses conséquences plus sérieuses[1].

Tout ce que l'on raconte à propos des actions anti-cycliques du pouvoir ne vise qu'un seul but : détourner l'attention du public de la connaissance de la cause réelle des fluctuations cycliques des affaires. Tous les gouvernements sont fermement attachés à la politique d'argent à bon marché, de gonflement du crédit et d'inflation. Lorsque l'inéluctable contrecoup de ces politiques à courte vue apparaît, ils ne connaissent qu'un seul remède : poursuivre les aventures inflationnistes.

6. Le contrôle des changes et les accords bilatéraux de change

Si un gouvernement fixe la parité de sa monnaie interne, monnaie-crédit ou monnaie factice, avec l'or ou des devises étrangères, plus haut que le marché — c'est-à-dire, s'il fixe un prix maximum pour l'or et les devises étrangères, plus bas que le prix de marché potentiel — les effets que décrit la loi de Gresham apparaissent. La situation en question est appelée — très malencontreusement — disette de devises étrangères.

[1] Lorsqu'ils traitent des politiques anti-cycliques, les interventionnistes évoquent toujours les prétendus succès de cette politique en Suède. Il est exact que les apports publics de capitaux en Suède ont effectivement doublé entre 1932 et 1939. Mais ceci a été l'effet, non la cause, de la prospérité suédoise dans les années trente. Cette prospérité avait une seule cause : le réarmement de l'Allemagne. Cette politique des nazis accroissait la demande allemande pour les produits suédois d'une part, et restreignait d'autre part la concurrence allemande aux produits suédois sur le marché mondial. Ainsi les exportations suédoises augmentèrent de 1932 à 1938 (en milliers de tonnes) pour le minerai de fer, de 2 219 à 12 485 ; pour les lingots de fer, de 31 047 à 92 980 ; pour les alliages ferreux, de 15 453 à 28 605 ; pour d'autres sortes de fer et d'acier, de 134 237 à 256 146 ; pour la mécanique, de 46 230 à 70 605. Le nombre des chômeurs secourus était de 114 000 en 1932 et de 165 000 en 1933. Il tomba, dès que le réarmement allemand fut en rythme de marche, à 115 000 en 1934, à 62 000 en 1935, et il était de 16 000 en 1938. L'auteur de ce « miracle » n'était pas Keynes, mais Hitler.

C'est la marque caractéristique d'un bien économique, que l'offre disponible n'est pas suffisante pour que soit possible n'importe quelle utilisation du produit considéré. Un article qui n'est pas disponible en quantité insuffisante n'est pas un bien économique, on n'offre ni ne demande de prix pour cet objet. Comme la monnaie doit nécessairement être un bien économique, la notion d'une monnaie qui ne serait pas rare est vide de sens. Mais ce dont se plaignent les gouvernements qui invoquent une disette de devises étrangères est tout différent. C'est l'inévitable conséquence de leur politique de taxation des prix. Cela signifie que le prix arbitrairement fixé par le gouvernement est tel que la demande excède l'offre. Si le gouvernement, ayant par voie d'inflation réduit le pouvoir d'achat de l'unité monétaire nationale par rapport à l'or, aux devises étrangères, aux biens et services, s'abstient de toute tentative de contrôler les taux de change, il ne peut être question de rareté au sens où le gouvernement emploie le terme. Quiconque est prêt à payer le prix de marché serait en mesure d'acheter autant de monnaie étrangère qu'il en désire.

Mais le gouvernement est résolu à ne tolérer aucune hausse des taux de change étrangers (en termes de la monnaie nationale atteinte d'inflation). S'appuyant sur ses tribunaux et sa police, il interdit toute transaction en devises étrangères à des conditions autres que celles du prix maximum officiel.

Dans l'opinion du gouvernement et de ses satellites, la hausse des taux de change étrangers a été causée par une balance des paiements défavorable et par les achats des spéculateurs. Afin d'extirper le mal, le gouvernement recourt à des mesures qui diminuent la demande de changes étrangers. Seules pourront désormais acheter des devises étrangères les personnes qui en ont besoin pour des transactions approuvées par le gouvernement. Les marchandises dont l'importation est superflue aux yeux du gouvernement ne devront plus être importées. Le paiement du principal et des intérêts dus à des étrangers est prohibé. Les citoyens ne doivent plus voyager hors des frontières. Le gouvernement ne comprend pas que de telles mesures ne peuvent « améliorer » la balance des paiements. Si l'importation diminue, l'exportation en fait autant. Les citoyens qui sont empêchés d'acheter des marchandises étrangères, de rembourser leurs dettes à l'étranger et d'y voyager, ne vont pas conserver liquides les sommes qu'ils sont ainsi obligés de garder. Ils vont accroître leurs achats soit de biens de consommation, soit de biens de production, et ainsi créeront une nouvelle poussée à la hausse sur les prix intérieurs. Mais plus les prix intérieurs montent, plus il sera difficile d'exporter.

Alors le gouvernement prend une mesure de plus. Il nationalise les opérations d'échange avec l'étranger. Tout citoyen qui acquiert — par exemple en exportant — un certain montant de monnaie étrangère est obligé de le vendre, au taux officiel, à l'Office de Contrôle des changes. Si cette disposition qui équivaut à un droit de douane à l'exportation était effectivement appliquée, l'exportation se rétrécirait considérablement ou cesserait complètement. Le gouvernement ne souhaite assurément pas ce résultat. Mais il ne veut pas davantage admettre que son immixtion a totalement échoué à obtenir les fins visées et qu'elle a engendré une situation qui, de son propre point de vue, est bien pire que l'état de choses antérieur. Alors le gouvernement recourt à un artifice. Il subventionne le commerce à l'exportation dans la mesure nécessaire pour que soient compensées les pertes que sa politique des changes inflige aux exportateurs.

D'autre part, l'Office de Contrôle des changes, se cramponnant à la fiction d'après laquelle les taux de change avec l'étranger n'ont pas « réellement » augmenté, et que le taux officiel est bien un taux réel, vend aux importateurs les devises étrangères à ce taux officiel. Si cette réglementation était effectivement suivie, elle équivaudrait à

faire un cadeau aux négociants intéressés. Ils recueilleraient des profits indirects en vendant les denrées importées sur le marché domestique. C'est pourquoi l'autorité recourt encore à d'autres artifices. Soit il lève des droits d'importation plus élevés, soit il prélève sur les importateurs des impôts spéciaux, ou alourdit de quelque autre manière la facture de leurs achats de devises.

Alors, évidemment, le contrôle des taux de change fonctionne. Mais c'est seulement parce qu'il reconnaît virtuellement le taux de marché des devises étrangères. L'exportateur reçoit, pour ses encaissements en devises étrangères, le taux officiel plus une subvention, et l'ensemble égale le taux de marché. L'importateur paie pour les devises le taux officiel, plus une prime, taxe, ou droit, qui ensemble font le taux de marché. Les seuls personnages trop bornés pour comprendre ce qui se passe réellement, et qui se laissent duper par la terminologie bureaucratique, sont les auteurs d'articles et de livres sur les nouvelles méthodes de direction monétaire et les nouvelles expériences en la matière.

La monopolisation de l'achat et de la vente des devises étrangères par le gouvernement confère aux autorités le contrôle du commerce extérieur. Elle n'affecte pas la détermination des taux de change. Il est sans importance que le gouvernement décrète ou non qu'il est illégal pour la presse de publier les taux réels et effectifs du change. Pour autant que le commerce extérieur subsiste, seuls sont en vigueur ces taux réels et effectifs.

Afin de mieux dissimuler le véritable état des choses, les gouvernements s'appliquent à éliminer toute référence au taux réel du change extérieur. Le commerce extérieur, pensent-ils, ne doit plus désormais être effectué par l'intermédiaire de la monnaie. Il doit consister en troc. Ils passent avec les gouvernements étrangers des accords de troc et de compensation. Chacun des deux pays contractants devra vendre à l'autre une quantité de biens et de services, et recevoir en échange une quantité d'autres biens et services. Dans le texte de ces traités l'on évite soigneusement toute référence aux taux de change réels. Néanmoins, les parties contractantes calculent chacune ses ventes et ses achats en termes de prix mondiaux exprimés en or. Ces accords de compensation et de troc substituent un trafic bilatéral entre deux pays, au commerce triangulaire ou multilatéral de l'ère libérale. Mais ils ne changent rien au fait qu'une monnaie nationale a perdu une partie de son pouvoir d'achat, en or, en devises et en marchandises.

En tant que politique de nationalisation du commerce extérieur, le contrôle des changes est un pas sur le chemin du remplacement de l'économie de marché par le socialisme. À tous autres égards, elle avorte. Elle ne peut certainement affecter le taux des changes avec l'étranger ni à court ni à long terme.

Chapitre XXXII — Confiscation et redistribution

1. La philosophie de la confiscation

L'interventionnisme est guidé par l'idée que toucher aux droits de propriété n'affecte pas le volume de la production. La manifestation la plus naïve de cette erreur se présente sous la forme de l'intervention pour confisquer. Le fruit des activités de production est considéré comme une grandeur donnée indépendante des dispositions, purement contingentes, de l'ordre social de la collectivité. La mission du gouvernement est d'assurer la distribution « équitable » de ce revenu national entre les divers membres de la société.

Interventionnistes et socialistes soutiennent que toutes les marchandises sont produites par un processus social de production. Quand ce processus est à son terme et que les fruits sont mûrs, un second processus social, celui de la distribution de la récolte, vient ensuite affecter à chacun sa part. Le caractère distinctif de l'ordre capitaliste est que les parts distribuées sont inégales. Certaines gens — les entrepreneurs, capitalistes et propriétaires fonciers — s'approprient plus qu'ils ne devraient. En proportion, les parts des autres sont réduites. Le gouvernement devrait en bonne justice exproprier le surplus des privilégiés et le distribuer entre les sous-privilégiés.

Or, dans l'économie de marché ce prétendu dualisme de deux processus indépendants, celui de la production et celui de la distribution, n'existe pas. Il n'y a qu'un seul processus continu. Les biens ne sont pas d'abord fabriqués, et ensuite distribués. Il n'intervient à aucun moment une appropriation de portions taillées dans un stock de biens sans maître. Les produits arrivent à l'existence déjà appropriés par quelqu'un. Si l'on veut les distribuer, il faut d'abord les confisquer. Il est assurément facile pour l'appareil gouvernemental de contrainte et répression, de se lancer dans la confiscation et l'expropriation. Mais cela ne prouve pas qu'un système durable de vie économique puisse être ainsi édifié sur la confiscation et l'expropriation.

Lorsque les Vikings laissaient derrière eux une communauté autarcique de paysans qu'ils venaient de piller, les victimes survivantes se mettaient au travail, à labourer et à reconstruire. Quand les pirates revenaient après quelques années, ils trouvaient à nouveau quelque chose à prendre. Mais le capitalisme ne peut supporter une répétition de raids prédateurs de ce genre. Accumulation de capital et investissement y sont fondés sur l'assurance que cette expropriation ne se produira pas. Si cet espoir est absent, les gens préféreront consommer leur capital au lieu de le conserver à l'intention des pillards. Telle est l'erreur inhérente de tous les plans qui visent à faire coexister la propriété privée et l'expropriation réitérée.

2. Réforme agraire

Les réformateurs sociaux de jadis cherchaient seulement à établir une communauté d'agriculteurs autarciques. Les lots de terrain à affecter à chaque membre devaient être égaux. Dans l'imagination de ces utopistes, il n'y avait pas place pour la division du travail et la spécialisation dans des métiers de transformation. C'est une lourde erreur de qualifier un tel ordre social de socialisme agraire. C'est simplement une juxtaposition de foyers économiquement autosuffisants.

Dans l'économie de marché, la terre est un moyen de production comme n'importe quel autre facteur matériel de production. Les plans visant à une distribution plus ou moins égalitaire des terres entre les populations agricoles, dans une situation

d'économie de marché, sont simplement des plans conférant un privilège à un groupe de producteurs peu efficients, aux dépens de l'immense majorité des consommateurs. Le fonctionnement du marché tend à éliminer tous ceux des agriculteurs dont le coût de production est plus élevé que les coûts marginaux nécessaires à la production du volume de denrées agricoles que les consommateurs sont disposés à acheter. Le marché détermine la dimension des exploitations aussi bien que les méthodes de production appliquées. Si le gouvernement intervient pour que s'établisse une disposition différente du cadre des activités agricoles, il relève le prix moyen des produits de la terre. Si dans les conditions concurrentielles m agriculteurs, chacun d'eux opérant sur une exploitation de 500 ha, produisent toutes les denrées alimentaires que les consommateurs sont disposés à acheter, et que le gouvernement intervienne pour qu'il y ait désormais 5 m agriculteurs opérant chacun sur 100 ha, ce sont les consommateurs qui paieront les frais.

Il est vain de justifier les réformes agraires en invoquant le droit naturel et d'autres idées métaphysiques. La simple vérité est qu'elles font monter les prix des produits agricoles, et qu'en outre elles gênent la production non agricole. Lorsqu'il faut davantage de main-d'œuvre pour produire une unité de denrée agricole, il y a plus de gens employés à l'agriculture et moins de gens disponibles pour les industries de transformation. Le volume total des biens disponibles pour la consommation diminue et un certain groupe de gens est favorisé aux dépens de la majorité.

3. Fiscalité spoliatrice

Aujourd'hui le principal outil de l'interventionnisme confiscatoire est la fiscalité. Il est sans importance que l'objectif des impôts sur les successions et de l'impôt sur le revenu soit comme on le prétend le motif social d'égalisation de la richesse et des revenus, ou que le motif primordial soit de lever des ressources pour l'État. Seul compte l'effet résultant.

L'homme ordinaire considère les problèmes posés, avec une attitude d'envie non déguisée. Pourquoi quelqu'un d'autre devrait-il être plus riche que lui-même ? Le moraliste conscient de sa dignité dissimule son propre ressentiment dans des considérations philosophiques. Il explique qu'un homme qui possède dix millions ne peut pas être rendu plus heureux par un accroissement de fortune de quatre-vingt-dix autres millions. Inversement, un homme qui possède cent millions n'éprouve aucune diminution de bonheur si sa richesse est réduite de dix millions seulement. Le même raisonnement vaut pour les revenus excessifs.

Juger de la sorte, c'est se placer à un point de vue individualiste. Le critère utilisé, ce sont les sentiments supposés d'individus. Or les problèmes posés sont des problèmes de société ; il faut les apprécier en fonction de leurs conséquences sociales. Ce qui compte, ce n'est pas le bonheur de quelque Crésus, ni ses mérites ou démérites personnels ; c'est la société et la productivité de l'effort humain.

Une loi qui interdit à tout individu d'accumuler plus de dix millions ou de gagner plus d'un million par an de revenu, entrave les activités de ces entrepreneurs précisément, qui réussissent le mieux à répondre aux besoins exprimés par les consommateurs. Si une telle loi avait été promulguée aux États-Unis il y a cinquante ans, beaucoup de multimillionnaires d'aujourd'hui vivraient dans des conditions plus modestes. Mais toutes ces nouvelles branches d'industrie qui fournissent les masses en articles dont on n'avait même pas idée auparavant, fonctionneraient à une échelle bien moindre (à supposer qu'elles existent tant soit peu), et ces articles seraient hors de portée de la bourse de l'homme ordinaire. Il est manifestement contraire à l'intérêt

des consommateurs d'empêcher les entrepreneurs les plus efficaces d'étendre la sphère de leurs activités, dans toute la mesure où le public approuve leur façon de faire en achetant leurs produits. Ici de nouveau, la question est : qui doit commander, des acheteurs ou du gouvernement ? Dans le marché non entravé, le comportement des consommateurs, selon qu'ils achètent ou s'abstiennent, détermine en dernier ressort le revenu et la fortune de chaque individu. Doit-on investir le gouvernement du pouvoir de renverser le jugement des consommateurs ?

L'incorrigible adorateur de l'État proteste. À son avis, ce qui motive les activités du grand entrepreneur n'est pas la faim de richesses, mais l'appétit de pouvoir. Ce « potentat du négoce » ne diminuerait pas ses activités s'il devait verser tout le surplus gagné au percepteur. Son appétit de pouvoir ne peut être affaibli par aucune considération de simple gain d'argent. Pour la clarté de la discussion, supposons que cette psychologie soit la vraie. Mais sur quoi le pouvoir d'un homme d'affaires est-il fondé, sinon sur sa richesse ? Comment Rockefeller ou Ford auraient-ils été à même de disposer d'un « pouvoir », s'ils avaient été empêchés de s'enrichir ? Après tout, ceux d'entre les idolâtres de l'État qui entendent prohiber l'accumulation de richesse parce que précisément elle donne aux individus un pouvoir économique[1], se servent d'un argument moins mauvais.

Les impôts sont nécessaires. Mais le système de fiscalité discriminatoire universellement accepté, sous le nom trompeur d'impôt progressif sur les revenus et successions, n'est pas un système vraiment fiscal. C'est plutôt un mode déguisé d'expropriation des capitalistes et entrepreneurs efficaces. Quoi que prétendent les satellites gouvernementaux, cela est incompatible avec le maintien d'une économie de marché. Au mieux, peut-on le considérer comme un moyen d'instaurer le socialisme. En regardant en arrière l'évolution des taux de l'impôt sur le revenu depuis la création de l'impôt fédéral sur le revenu en 1913 jusqu'à notre époque, l'on a peine à croire que l'impôt ne finira pas par absorber bientôt cent pour cent de tout ce qui dépasse le niveau moyen du salaire de l'homme ordinaire.

La science économique ne s'intéresse pas aux doctrines métaphysiques illégitimes que l'on avance à l'appui de l'impôt progressif, mais à ses répercussions sur le fonctionnement de l'économie de marché. Les auteurs interventionnistes et les politiciens de même bord voient le problème sous l'angle de leurs opinions arbitraires sur ce qui est « socialement désirable ». À ce qu'ils disent, « le but de la fiscalité n'est jamais de lever des fonds », puisque le gouvernement « peut s'en procurer la totalité nécessaire en imprimant de la monnaie ». Le véritable but de la fiscalité est « d'en laisser moins aux mains du contribuable »[2].

Les économistes abordent la question sous un angle différent. Ils demandent d'abord : quels sont les effets d'une fiscalité spoliatrice sur la formation du capital ? La majeure partie de cette portion des revenus élevés qui est confisquée, aurait été employée à rassembler du capital supplémentaire. Si le Trésor emploie cette recette pour ses dépenses courantes, il en résulte une baisse dans le montant des capitaux en formation. La même chose vaut, et même à plus forte raison, pour l'impôt sur les successions. Il force les héritiers à vendre une partie considérable des biens du testateur. Ce capital n'est pas détruit, c'est vrai ; il change seulement de propriétaire. Mais les épargnes des acquéreurs, dépensées pour payer les biens vendus par les

[1] Il n'est pas nécessaire de souligner davantage que l'emploi du vocabulaire propre à l'ordre politique est totalement inadéquat au traitement des problèmes économiques. Voir ci-dessus, pp. 222-223.

[2] Voir A. B. Lerner, *The Economics of Control, Principles of Welfare Economics*, New York, 1944, pp. 307-308.

héritiers, auraient constitué un supplément de capital disponible. Ainsi l'accumulation de capital neuf se trouve ralentie. La mise en service des améliorations techniques est entravée, le quota de capital investi par travailleur employé est réduit ; un frein est opposé à l'élévation de la productivité marginale de la main-d'œuvre et à la hausse concomitante des taux de salaire réel. Il est évident que la croyance populaire d'après laquelle ce genre de fiscalité spoliatrice ne nuit qu'à ses victimes immédiates, les riches, est fausse.

Si les capitalistes sont confrontés à la perspective que l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les successions atteindront 100 %, ils préféreront consommer leurs fonds plutôt que de les réserver au percepteur.

Une fiscalité spoliatrice conduit à bloquer le progrès économique et l'amélioration correspondante, mais pas seulement par son effet sur la formation de capitaux. Elle provoque une tendance générale vers la stagnation et la perpétuation de méthodes qui ne pourraient se maintenir dans les conditions concurrentielles de l'économie de marché non entravée.

C'est un trait inhérent au capitalisme, de n'avoir aucun respect pour les situations acquises et de forcer chaque capitaliste ou entrepreneur à conformer sa conduite des affaires, de jour en jour, à la structure changeante du marché. Capitalistes et entrepreneurs n'ont jamais loisir de se laisser aller. Aussi longtemps qu'ils restent dans les affaires, jamais ils ne jouissent du privilège de profiter en paix des fruits de leur succès ou du succès de leurs ancêtres, en se contentant de la routine apprise. S'ils oublient que leur tâche est de servir les consommateurs du mieux qu'ils le peuvent, ils seront promptement évincés de leur position éminente et repoussés dans les rangs des gens ordinaires. Leur rôle de conducteurs et leurs ressources sont constamment remis en question par des nouveaux venus.

Tout individu d'esprit inventif est libre de lancer de nouveaux projets d'affaires. Il peut être pauvre, ses fonds peuvent être modestes et pour la plupart empruntés. Mais s'il répond aux demandes des consommateurs de la façon la meilleure et la moins coûteuse, le succès lui viendra par le canal de profits « excessifs ». En bon laboureur qui nourrit sa terre, il réinvestit la majeure partie de ses profits dans son affaire, la faisant ainsi s'étendre rapidement. C'est l'activité de ces parvenus entreprenants qui fournit au marché son « dynamisme ». Ces nouveaux riches sont les fourriers des améliorations économiques. La menace de leur concurrence oblige les firmes anciennes et les grandes entreprises à ajuster leur gestion au meilleur service possible du public, ou à fermer boutique.

Mais aujourd'hui, les impôts absorbent la plus grande part des profits « excessifs » du nouveau venu. Il ne peut accumuler du capital ; il ne peut étendre sa propre affaire ; il ne deviendra jamais une grande affaire et le rival des situations établies. Les firmes anciennes n'ont pas à redouter sa concurrence, elles sont abritées par le percepteur. Elles peuvent sans danger rester dans la routine, se moquer des désirs du public et refuser le changement. Il est vrai que le percepteur les empêche, elles aussi, d'accumuler du capital neuf. Mais le plus important pour elles est que le dangereux nouveau venu ne puisse pas accumuler de capitaux. Elles sont virtuellement privilégiées par le régime fiscal. En ce sens, la fiscalité progressive entrave le progrès économique et favorise la rigidité sociale. Alors que dans l'économie de marché non entravée la possession d'un capital est une source d'obligation forçant le possesseur à servir les consommateurs, les méthodes modernes de fiscalité la transforment en privilège.

Les interventionnistes dénoncent le fait que la grande entreprise devient rigide et bureaucratique, et qu'il n'est plus possible désormais aux nouveaux venus talentueux

de défier les situations établies des familles riches et anciennes. Toutefois, dans la mesure où ces reproches sont justifiés, ce dont ils se plaignent est simplement le résultat de leur propre politique.

Les profits sont la force motrice de l'économie de marché. Plus grands sont les profits, mieux sont satisfaits les besoins des consommateurs. Car les profits ne peuvent être moissonnés qu'en annulant les incohérences d'une configuration existante des activités de production, afin de mieux servir les demandes des consommateurs. Celui qui sert le mieux le public fait le profit le plus important. En combattant le profit, les gouvernements sabotent délibérément le fonctionnement de l'économie de marché.

Fiscalité spoliatrice et prise de risques

Une méprise très répandue considère le profit d'entrepreneur comme une récompense de la prise de risque. L'on considère l'entrepreneur comme un joueur qui participe à une loterie après avoir pesé les chances favorables de gagner un prix, en comparaison des chances défavorables de perdre sa mise. Cette opinion s'exprime très clairement dans la façon de désigner les transactions de Bourse comme une sorte de jeu de hasard. D'après cette fable populaire le mal causé par la fiscalité spoliatrice est qu'elle fausse la proportion des chances favorables et défavorables dans la loterie. Les prix des gagnants sont amenuisés tandis que les hasards défavorables restent les mêmes. Ainsi les capitalistes et entrepreneurs sont dissuadés de se lancer dans des aventures risquées.

Chaque mot de ce raisonnement est faux. Le possesseur de capital ne choisit pas entre des investissements risqués, moins risqués, et sûrs. Il est obligé, par le fonctionnement même de l'économie de marché, d'investir ses fonds de façon à répondre aux besoins les plus pressants des consommateurs, et de la façon la plus complète possible. Si les méthodes fiscales adoptées par le gouvernement provoquent de la consommation de capitaux ou en restreignent la formation, le capital requis pour les emplois marginaux fait défaut, et une expansion d'investissement qui se serait produite sans le prélèvement fiscal n'a pas lieu. Les besoins des consommateurs ne sont satisfaits que dans une moindre mesure. Mais ce résultat n'est pas causé par la répugnance des capitalistes à prendre des risques ; la cause en est une baisse dans l'offre de capital.

Un investissement sans risque, cela n'existe pas. Si les capitalistes se comportaient de la façon décrite dans la fable en question, et s'ils cherchaient ce que l'on considère comme l'investissement le plus sûr, leur comportement rendrait cette branche périlleuse, et ils perdraient certainement leur apport. Pour le capitaliste, il n'existe aucun moyen d'éluder la loi du marché qui est que l'investisseur doit se plier aux désirs des consommateurs et produire tout ce qui peut l'être, en fonction des circonstances quant à l'offre de capital, aux connaissances technologiques, et aux jugements de valeur des consommateurs. Un capitaliste ne choisit jamais un investissement parce qu'en fonction de ses pronostics, le danger de perdre son apport est le moindre. Il choisit l'investissement dont il pense qu'il tirera le plus haut profit possible.

Ceux d'entre les capitalistes qui se rendent compte de leur propre inaptitude à juger correctement des tendances du marché ne placent pas leurs fonds en parts du capital des sociétés, ils les prêtent aux possesseurs de ce capital aventuré. Ils entrent ainsi en une sorte d'association avec ceux qui sont mieux capables d'apprécier, pensent-ils, les conditions du marché. Il est courant d'appeler capital de risque le capital investi à revenu variable. Néanmoins, comme on l'a montré, le succès ou l'échec des placements en actions privilégiées, en bons, obligations, hypothèques et autres formes de prêt, dépendent finalement des mêmes facteurs qui font le succès ou

l'échec des investissements dans le capital social des entreprises. Il n'y a pas d'indépendance possible à l'égard des vicissitudes du marché.

Si le système fiscal renforçait l'offre de capitaux prêtés au détriment de l'offre de capitaux investis, cela provoquerait une baisse du taux d'intérêt brut sur le marché et, en même temps, en accroissant la part du capital prêté par rapport à celle du capital investi dans la structure financière des firmes et sociétés, cela rendrait plus incertain le placement en prêts. Le procédé se retournerait contre les intentions qui le guident.

Le fait qu'un capitaliste en général ne concentre pas ses placements tant en actions ordinaires qu'en prêts, dans une seule entreprise ou une seule branche d'activité, mais qu'il préfère répartir ses fonds entre plusieurs types de placement, ne signifie pas qu'il désire réduire ses « risques de joueur ». Il désire améliorer ses chances de faire des profits.

Personne ne se lance dans un placement quelconque s'il n'espère faire un bon investissement. Personne ne choisit volontairement un mauvais investissement. C'est seulement la survenance de situations mal pronostiquées par l'investisseur, qui transforme un placement en mauvais investissement.

Comme il a été indiqué déjà, il n'existe rien que l'on puisse appeler du capital non investi[1]. Le capitaliste n'est pas libre de choisir entre l'investissement et le non-investissement. Il ne l'est pas davantage de s'écarter, dans le choix de ses investissements en capitaux matériels, des directions définies par le plus urgent parmi les besoins encore insatisfaits des consommateurs. Il lui faut essayer de prévoir correctement ces événements à venir. Les impôts peuvent réduire le volume des capitaux matériels disponibles, en provoquant de la consommation de capital. Ils ne restreignent pas l'emploi de tous les capitaux matériels disponibles[2].

Lorsque les taux d'imposition sur les revenus et les successions des gens très riches sont excessifs, un capitaliste peut considérer que la meilleure chose à faire est de garder tous ses fonds liquides en caisse ou dans les comptes bancaires non productifs d'intérêt. Il consomme une part de son capital, ne paie pas d'impôt sur le revenu et diminue le montant de l'impôt que ses héritiers auront à verser. Mais même si les gens se comportent ainsi, leur conduite n'affecte pas l'emploi du capital existant. Elle affecte les prix. Mais aucun capital matériel ne s'en trouve pour autant non investi. Et le fonctionnement du marché pousse l'investissement vers les emplois où il est prévisible qu'il satisfera les plus urgentes des demandes encore non satisfaites du public acheteur.

[1] Voir ci-dessus, pp. 415 et 416.

[2] En parlant de « capitaux matériels disponibles », il faut tenir compte du problème de la convertibilité.

Chapitre XXXIII — Syndicalisme et corporatisme

1. L'idée syndicaliste

Le mot syndicalisme est utilisé pour désigner deux choses, entièrement différentes.

Le syndicalisme tel que le conçoivent les partisans de Georges Sorel signifie une tactique révolutionnaire spéciale, qu'il faut employer afin d'instaurer le socialisme. Les syndicats de salariés, à ce qu'ils pensent, ne doivent pas gaspiller leurs forces à vouloir améliorer la situation des salariés au sein du capitalisme. Ils devraient pratiquer l'*action directe*, la violence implacable visant à détruire toutes les institutions du capitalisme. Ils ne devraient jamais cesser de combattre — au sens authentique du terme — pour leur but ultime, le socialisme. Les prolétaires doivent ne pas se laisser duper par les mots-pièges de la bourgeoisie, tels que liberté, démocratie, gouvernement représentatif. Ils doivent chercher leur salut dans la lutte de classes, dans de sanglants soulèvements révolutionnaires et dans l'anéantissement impitoyable des bourgeois.

Cette doctrine a joué et joue encore un rôle énorme dans la politique moderne. Elle a fourni des idées essentielles au bolchevisme russe, au fascisme italien, au nazisme allemand. Mais c'est un problème purement politique et l'on peut l'écarter dans une analyse catallactique.

Le second sens du terme syndicalisme se réfère à un programme d'organisation économique de la société. Tandis que le socialisme vise à substituer la propriété étatique des moyens de production à la propriété privée de ces moyens, le syndicalisme veut donner la propriété des lieux de production aux travailleurs qui y sont employés. Des slogans tels que « la mine aux mineurs » et « les chemins de fer aux cheminots » expriment au mieux les buts ultimes du syndicalisme.

Les idées de socialisme et de syndicalisme dans le sens de l'*action directe* ont été élaborées par des intellectuels que les adeptes de toutes les sectes marxistes, s'ils sont logiques, ne peuvent faire autrement que de considérer comme des bourgeois. Mais l'idée de syndicalisme en tant que système d'organisation sociale est un produit authentique de l'« esprit prolétarien ». C'est précisément ce que le salarié naïf considère comme un moyen juste et pratique d'améliorer son propre bien-être matériel. Éliminez les parasites oisifs, les entrepreneurs et les capitalistes, et donnez aux travailleurs leurs « revenus non gagnés » ! Rien ne pourrait être plus simple.

Si l'on devait prendre au sérieux de tels plans, il ne faudrait pas en discuter dans une étude des problèmes de l'interventionnisme. Il faudrait comprendre que ce syndicalisme n'est ni le socialisme, ni le capitalisme, ni l'interventionnisme. C'est un système à part, différent des trois autres. Néanmoins, l'on ne peut prendre au sérieux le programme syndicaliste ainsi conçu, et personne ne l'a jamais fait. Personne n'a jamais eu les idées assez confuses et le jugement assez court, pour soutenir ouvertement le syndicalisme comme un système social. Le syndicalisme a joué un rôle dans la discussion de questions économiques, dans la mesure seulement où certains programmes ont inconsciemment revêtu certains aspects syndicalistes. Il y a des éléments de syndicalisme dans certains objectifs des immixtions des gouvernements et des organisations de salariés dans les phénomènes de marché. Il y a en outre un socialisme de guildes et un corporatisme, qui ont prétendu éviter l'omnipotence gouvernementale inhérente à toutes les aventures socialistes et interventionnistes, en les dénaturant par une combinaison avec le syndicalisme.

2. Les idées fausses du syndicalisme

La racine de l'idée syndicaliste se trouve dans la croyance que les entrepreneurs et capitalistes sont d'irresponsables autocrates qui sont libres de conduire arbitrairement leurs affaires. Une telle dictature ne doit pas être tolérée. Le mouvement libéral, qui a substitué le gouvernement représentatif au despotisme des monarques héréditaires et des aristocrates, doit couronner son œuvre en substituant la « démocratie industrielle » à la tyrannie des capitalistes et entrepreneurs de père en fils. La révolution économique doit porter à son point culminant et final la libération du peuple, que la révolution politique a commencée.

L'erreur fondamentale de ce raisonnement est évidente. Les entrepreneurs et capitalistes ne sont pas des autocrates irresponsables. Ils sont inconditionnellement soumis à la souveraineté des consommateurs. Le marché est une démocratie de consommateurs. Les syndicalistes veulent transformer cela en démocratie des producteurs. Cette idée est fallacieuse, parce que la seule fin et raison d'être de la production est la consommation.

Ce que le syndicaliste considère comme le défaut le plus grave du système capitaliste, et qu'il vilipende comme la brutalité et l'insensibilité des autocrates chercheurs de profit, est précisément le résultat de la suprématie des consommateurs. Dans la situation de concurrence d'une économie de marché non entravée, les entrepreneurs sont contraints d'améliorer les méthodes techniques de la production sans égard aux intérêts que veulent protéger les travailleurs. L'employeur est forcé de ne jamais payer des travailleurs plus haut que ce qui correspond à l'estimation de leur apport par les consommateurs. Si un employé demande une augmentation parce que son épouse lui a donné un nouvel enfant, et que l'employeur refuse pour le motif que le bébé ne contribue pas à l'effort de la fabrique, l'employeur est en cela le mandataire des consommateurs. Ces consommateurs ne sont pas disposés à payer davantage pour une marchandise simplement parce que le travailleur a une famille nombreuse. La naïveté du syndicaliste se manifeste dans le fait qu'il ne voudrait pas concéder le privilège qu'il réclame pour lui-même à ceux qui produisent les biens dont il se sert.

Le principe syndicaliste exige que les parts du capital social de l'entreprise soient enlevées aux « propriétaires absentéistes » et soient également distribuées aux salariés ; le paiement des intérêts et du principal des dettes doit être aboli. La « direction » sera alors placée aux mains d'un comité élu par les travailleurs qui seront désormais en même temps les actionnaires. Ce mode de confiscation et de redistribution n'engendrera pas l'égalité dans la nation ni dans le monde. Il donnera davantage aux employés dans les entreprises où le quota de capital investi par tête est plus grand, et moins là où ce quota est moindre.

Il est caractéristique que les syndicalistes, en parlant de toutes ces questions, évoquent la direction, et jamais les activités d'entrepreneur. Aux yeux du subalterne type, tout ce qu'il y a à faire dans la conduite d'une affaire, c'est de remplir ces tâches d'exécution qui sont confiées à la direction hiérarchisée, dans le cadre des projets entrepreneuriaux. Pour lui, l'usine ou l'atelier tels qu'il les voit exister et fonctionner aujourd'hui, sont quelque chose de permanent. Cela n'a pas à changer, cela devra toujours produire les mêmes articles. Il ignore tout du fait que les situations sont constamment fluctuantes, et que la structure industrielle doit s'ajuster quotidiennement à la solution de nouveaux problèmes. Sa conception du monde est stationnaire. Elle ne comporte pas de nouvelles branches d'activité, de nouveaux produits, de nouvelles et meilleures méthodes de fabriquer les produits anciens. Ainsi, le syndicaliste ignore les problèmes essentiels de la fonction d'entrepreneur : fournir le capital pour

de nouvelles industries et l'expansion des industries déjà existantes, alléger l'équipement pour les produits dont la demande baisse, effectuer les améliorations techniques. Ce n'est pas commettre une injustice que d'appeler le syndicalisme la philosophie des gens à courte vue, des inentamables conservateurs qui se méfient de toute innovation, et sont à ce point aveuglés par l'envie qu'ils appellent les malédictions d'en haut sur les gens qui leur fournissent des produits plus abondants, meilleurs et plus abordables. Ils sont comme des malades qui en veulent au médecin pendant qu'il réussit à les guérir.

3. Éléments de syndicalisme dans les politiques en vogue

La popularité du syndicalisme se manifeste dans divers postulats des politiques économiques contemporaines. L'essence de ces politiques est toujours de conférer des privilèges à un groupe minoritaire aux dépens de l'immense majorité. Le résultat invariable est de faire tort à la richesse et aux revenus de la majorité.

Beaucoup d'organisations ouvrières s'efforcent de restreindre le nombre de travailleurs employés dans leur branche. Alors que le public désire des livres, revues et journaux, plus abondants et meilleur marché, et qu'il les obtiendrait dans les conditions d'un marché du travail non entravé, les syndicats de typographes empêchent nombre de nouveaux venus de travailler dans leurs ateliers. L'effet est évidemment de procurer des taux de salaires plus élevés aux typographes membres du syndicat. Mais le corollaire est une baisse du taux de salaire que peuvent obtenir les exclus, et un alourdissement du prix des imprimés. Le même effet découle de l'opposition syndicale à l'utilisation d'améliorations techniques, et d'une grande variété de stipulations qui font « un lit de plumes » aux syndiqués.

Le syndicalisme révolutionnaire vise à l'abolition complète du paiement de dividendes aux actionnaires et d'intérêts aux créanciers. Les interventionnistes, dans leur zèle pour trouver des solutions de « tiers-chemin », veulent se concilier les syndicalistes en donnant aux salariés une part des profits. La participation aux profits est une devise très populaire. Il n'est pas besoin d'entrer à nouveau dans l'examen des idées fausses qui composent la philosophie sous-jacente. Il suffit de montrer les absurdes conséquences auxquelles un tel système doit forcément aboutir.

Il peut parfois être de bonne politique pour un petit commerce ou pour une entreprise employant des travailleurs hautement qualifiés d'accorder une gratification aux employés quand les affaires ont été prospères. Mais c'est un paralogisme que de supposer que ce qui est sage, dans des conditions particulières, pour une firme individuellement, pourrait fonctionner de façon satisfaisante comme système général. Il n'y a pas de raison pour qu'un soudeur reçoive plus d'argent parce que son employeur a réalisé d'importants profits, et un autre soudeur moins d'argent parce que son employeur n'a fait que des profits minces ou nuls. Les travailleurs eux-mêmes se rebelleraient devant un tel mode de rémunération. Il ne pourrait pas être maintenu, même pendant peu de temps.

Une caricature du plan de participation aux bénéfices est le principe dit de *capacité de payer* récemment introduit dans le programme du syndicalisme américain. Tandis que le plan de participation aux bénéfices prévoit l'attribution aux employés d'une partie des profits réalisés, le schéma fondé sur la capacité de payer entend faire distribuer des profits que, de l'avis de certains observateurs extérieurs, l'entrepreneur pourrait gagner ultérieurement. Le problème a été obscurci par le fait que l'Administration du Président Truman, après avoir adopté la nouvelle thèse des syndicats, annonça la constitution d'un Comité d'« investigation » qui aurait autorité pour

examiner les comptabilités des entrepreneurs afin d'établir leur capacité de payer des salaires augmentés. Mais les comptabilités ne peuvent fournir d'information que sur les coûts et entrées du passé, sur les profits et pertes antérieurs. Des estimations quant à l'avenir du volume de production, des ventes, des coûts, des profits ou des pertes ne sont pas des constatations, mais des pronostics aléatoires. Il n'y a pas de faits examinables en matière de profits futurs[1].

Il ne peut absolument pas être question de traduire dans les réalités l'idéal syndicaliste d'après lequel les fruits de l'entreprise devraient aller entièrement aux employés sans que rien ne soit mis à part pour l'intérêt du capital investi et pour les profits. Si l'on veut abolir ce qu'on appelle du « revenu non gagné », il faut adopter le socialisme.

4. Le socialisme de guilde et le corporatisme

Les idées du socialisme de guilde et celles du corporatisme ont pour origine deux courants de pensée différents.

Les laudateurs des institutions médiévales ont longtemps vanté les vertus des guildes. Ce qu'il fallait pour liquider les prétendus défauts de l'économie de marché, c'était en revenir aux méthodes éprouvées du temps jadis. Cependant, toutes leurs diatribes restèrent stériles. Les critiques n'entreprirent jamais de détailler leurs suggestions, ni d'élaborer des plans précis pour restaurer économiquement l'ordre social. Tout au plus plaidèrent-ils une prétendue supériorité des anciennes assemblées quasi représentatives telles qu'en France les *états généraux*, et en Allemagne les *Ständische Landtage*, par rapport aux organes parlementaires modernes. Mais même en ce qui concerne cette question d'ordre constitutionnel, leurs idées restèrent assez vagues.

La seconde source du socialisme de guildes se trouve dans des conditions politiques particulières de la Grande-Bretagne. Lorsque le conflit avec l'Allemagne s'envenima et conduisit finalement à la guerre en 1914, les plus jeunes parmi les socialistes britanniques commencèrent à éprouver de la gêne à propos de leur programme. L'idolâtrie étatique des Fabiens et leur éloge enthousiaste des institutions allemandes et prussiennes devenaient vraiment du paradoxe, à un moment où leur propre pays se trouvait impliqué dans un conflit sans merci avec l'Allemagne. À quoi bon combattre les Allemands, alors que les intellectuels les plus « avancés » du pays ne rêvaient que d'adopter la politique sociale allemande ? Était-il possible de vanter la liberté britannique contrastant avec la servitude prussienne, et en même temps de recommander les méthodes de Bismarck et de ses successeurs ? Les socialistes britanniques souhaitaient trouver une version britannique du socialisme, aussi différente que possible de la version teutonique. Le problème était de construire un plan socialiste ne recourant pas à la suprématie totalitaire de l'État omnipotent ; une variante individualiste de collectivisme.

Il est aussi impossible de résoudre un tel problème que de construire un carré triangulaire. Néanmoins, les jeunes gens d'Oxford entreprirent avec confiance de trouver une solution. Comme titre pour leur programme, ils empruntèrent le nom de *socialisme de guildes* qui était celui du groupe peu connu des laudateurs du Moyen Âge. Ils décrivirent leur plan comme étant du « self-gouvernement industriel », un corollaire économique du plus célèbre principe du régime politique anglais : l'autonomie des collectivités locales. Dans leur schéma, ils assignaient le rôle directeur au plus puissant des groupes de pression du pays, les *Trade-Unions*. De la sorte, ils faisaient

[1] Voir F. R. Fairchild, *Profits and the Ability to Pay Wages*, Irvington-on-Hudson, 1946, p. 47.

tout ce qui était possible pour rendre leur système sympathique à leurs concitoyens. Pourtant, malgré tous ces ornements captivants, et malgré une propagande tapageuse et insistante, cela ne put abuser les gens sensés. Le plan était contradictoire et manifestement inapplicable. Au bout de peu d'années, il sombra complètement dans l'oubli, au pays même qui l'avait vu naître.

Mais alors survint une résurrection. Les fascistes italiens avaient le pressant besoin d'un programme qui leur fût propre. Après avoir rompu avec les partis internationaux adeptes du socialisme marxiste, ils ne pouvaient plus se poser en socialistes. Pas davantage n'étaient-ils disposés, eux les fiers descendants des légionnaires romains, à faire des concessions au capitalisme occidental ou à l'interventionnisme prussien, ces idéologies bancales des Barbares qui avaient détruit leur glorieux empire. Ils étaient à la recherche d'une philosophie sociale purement et exclusivement italienne. Qu'ils aient su, ou ignoré, que leur évangile était simplement une réplique du socialisme de guildes imaginé en Angleterre, cela importe peu. De toute façon, le stato corporatio n'était rien d'autre qu'une réédition rebaptisée du socialisme de guildes. Les différences ne portaient que sur des détails négligeables.

Le corporatisme fut célébré de façon flamboyante par la propagande claironnante des fascistes, et le succès de leur campagne publicitaire fut irrésistible. Nombre d'auteurs étrangers louèrent avec exubérance les miraculeuses performances du nouveau système. Les gouvernements d'Autriche et du Portugal soulignèrent à quel point ils étaient fermement partisans des nobles idées corporatistes. L'encyclique pontificale *Quadragesimo Anno* (1931) contenait des passages qui pouvaient — mais pas nécessairement – être interprétés comme avalisant le corporatisme. Quoi qu'il en soit, le fait est que des écrivains catholiques ont soutenu cette interprétation dans des livres qui furent publiés avec l'imprimatur des autorités ecclésiastiques.

Toutefois, ni les fascistes italiens, ni les dirigeants autrichiens ou portugais ne firent de tentative sérieuse pour réaliser l'utopie corporatiste. Les Italiens apposèrent à diverses institutions l'étiquette corporative et transformèrent les chaires universitaires d'économie politique en chaires d'*économia politica e corporativa*. Mais jamais personne ne s'occupa d'organiser ce qui était abondamment proclamé comme le caractère essentiel du corporatisme : le gouvernement par elles-mêmes des diverses branches du commerce et de l'industrie. Le gouvernement fasciste commença par s'en tenir fermement aux mêmes pratiques concernant l'économie qu'ont adoptées de nos jours tous les gouvernements non catégoriquement socialistes : l'interventionnisme. Par la suite, il se tourna graduellement vers le système allemand du socialisme, à savoir le contrôle complet de toutes les formes d'activité économique par l'État.

L'idée fondamentale, tant du socialisme de guildes que du corporatisme, est que chaque branche économique forme un corps monopolistique, la guilde ou *corporazione*[1]. Cette entité jouit d'une pleine autonomie ; elle est libre de régler toutes ses affaires internes sans intervention de facteurs étrangers ou de gens qui ne sont pas eux-mêmes membres de la guilde. Les relations mutuelles entre les diverses guildes sont réglées par négociation directe de guilde à guilde, ou par les décisions d'une assemblée générale de délégués de toutes les guildes. Dans le cours ordinaire des affaires, le gouvernement n'intervient aucunement. Dans les cas exceptionnels

[1] La description la plus poussée du socialisme de guildes est fournie par Sidney et Béatrice Webb, *A Constitution for the Socialist Commonwealth of Great Britain*, Londres, 1920 ; le meilleur ouvrage sur le corporatisme est celui de Ugo Papi, *Lezioni di Economica Generale e Corporatia*, vol. III, Padoue, 1934.

seulement, lorsqu'un accord entre les diverses guildes ne peut être atteint, l'État est appelé à s'en occuper[1].

En dressant ce schéma, les socialistes de guildes avaient à l'esprit les conditions où fonctionnent les collectivités locales britanniques, et les relations entre les diverses autorités locales et le gouvernement central du Royaume-Uni. Ils avaient pour but le gouvernement autonome de chaque branche d'industrie ; ils voulaient, selon l'expression de Sidney et Béatrice Webb, « le droit d'auto-détermination pour chaque profession »[2]. De la même façon qu'une municipalité prend soin des affaires de la collectivité locale, et que le gouvernement ne traite que les affaires qui concernent les intérêts de la nation entière, la guilde seule devrait avoir juridiction sur ses affaires internes et le gouvernement devrait borner son intervention aux choses que les guildes ne peuvent régler par elles-mêmes.

Toutefois, dans le cadre d'un système de coopération sociale à base de division du travail, il n'existe rien que l'on puisse qualifier de questions concernant uniquement les membres de tel ou tel établissement, de telle firme ou branche d'industrie, à l'exclusion de ceux qui n'en font pas partie. Il n'y a pas d'affaires internes d'une quelconque guilde ou corporazione dont le règlement n'affecte en rien le reste de la nation. Une branche d'activité économique ne sert pas seulement ceux qui sont actifs dans cette branche ; elle sert tout le monde. Si dans une branche quelconque d'activité il y a de l'inefficacité, un gaspillage de facteurs de production existant en quantité limitée, ou une résistance à l'adoption des méthodes de production appropriées, les intérêts matériels de tout le monde sont lésés. L'on ne peut laisser la décision concernant le choix des méthodes techniques, de la quantité et de la qualité des produits, des heures de travail et de mille autres choses aux membres de la guilde, parce que cela concerne les non-membres autant que les membres. En économie de marché, l'entrepreneur lorsqu'il prend ces décisions est inconditionnellement assujetti à la loi du marché. Il est responsable envers les consommateurs. S'il venait à méconnaître les ordres des consommateurs, il encourrait des pertes et bientôt devrait renoncer à sa position d'entrepreneur. Inversement, la guilde monopolistique n'a pas à craindre la concurrence. Elle jouit du droit inaliénable d'exercice exclusif sur son champ de production. Elle est — si on la laisse décider seule et à sa guise — non pas le serviteur des consommateurs, mais leur maître. Il lui est loisible de recourir à des pratiques qui favorisent ses membres au détriment du reste des gens.

Peu importe qu'au sein de la guilde seuls les travailleurs aient le pouvoir, ou que dans telles ou telles limites les capitalistes et les ex-entrepreneurs participent à la direction des affaires. Il est de même sans importance que des représentants des consommateurs disposent ou non de quelques sièges au comité de direction de la guilde. Ce qui compte, c'est que la guilde, si elle est autonome, n'est soumise à aucune pression qui la contraindrait à conformer ses opérations à la meilleure satisfaction possible des consommateurs. Elle a les mains libres pour faire passer les intérêts de ses membres avant les intérêts des consommateurs. Dans le schéma du socialisme de guildes et du corporatisme, il n'y a rien qui prenne en considération le fait que la seule raison d'être de la production est la consommation. Les choses sont mises la tête en bas et les pieds en l'air. La production devient une fin en elle-même.

[1] Mussolini déclarait le 13 janvier 1934 au Sénat : « Solo in un secondo tempo, quando le categorie non abbiano trovato la via dell'accordo e dell'equilibrio, lo Stato potrà intervenire. » (Cité par U. Papi, op. cit., p, 225.)

[2] Sidney et Béatrice Webb, op. cit., pp. 227 et suiv.

Lorsque le New Deal américain s'est lancé dans le plan de la NRA (Administration pour la Restauration économique nationale), le gouvernement et son état-major intellectuel savaient clairement que ce plan avait pour objectif l'instauration d'un appareil administratif qui leur donnerait un contrôle complet de l'économie. La myopie des socialistes de guildes et des corporatistes consistait en ce qu'ils croyaient que la guilde autonome ou corporazione pouvait être regardée comme l'instrument d'un système efficace de coopération sociale.

Il est assurément très facile pour chaque guilde d'arranger ses prétendues affaires internes de telle sorte qu'elle satisfasse pleinement ses membres. Moins d'heures de travail, davantage de salaire, aucune amélioration des techniques de production ni de qualité des produits qui constitueraient une gêne pour les membres — très bien. Mais qu'adviendra-t-il du résultat si toutes les guildes appliquent une telle politique ?

Dans un système de guildes il n'y a pas de place pour le marché. Il n'existe plus aucun prix au sens catallactique du mot. Il n'y a ni prix de concurrence ni prix de monopole. Celles d'entre les guildes qui détiennent le monopole des fournitures essentielles jouissent d'une position dictatoriale. Les producteurs des denrées alimentaires indispensables, les fournisseurs de courant électrique et les transporteurs peuvent avec impunité rançonner à fond la population entière. Y a-t-il quelqu'un pour supposer que la majorité tolérera un tel état de choses ? Il est certain que toute tentative pour appliquer dans la réalité l'utopie corporatiste conduirait à bref délai à des conflits violents, si le gouvernement n'intervenait lorsque les activités vitales abusent de leur position. Ce que les théoriciens n'envisagent qu'à titre de mesure exceptionnelle — l'immixtion du pouvoir — deviendra la règle. Socialisme de guildes et corporatisme se transformeront en pratique en un système de contrôle gouvernemental total de toutes les activités productrices. Leur aboutissement sera précisément le système prussien d'économie contrainte — la Zwangswirtschaft — que leurs partisans voulaient éviter.

Il n'y a pas besoin d'examiner les autres failles fondamentales du schéma corporatiste. Sa faiblesse est celle de tous les autres projets syndicalistes. Il ne tient pas compte de la nécessité de déplacer le capital et le travail d'une branche à l'autre, ni d'établir de nouvelles branches de production. Il néglige entièrement le problème de l'épargne et de la formation du capital. En bref, cela ne tient pas debout.

Chapitre XXXIV — L'économie de guerre

1. Guerre totale

L'économie de marché implique la coopération pacifique. Elle éclate en morceaux lorsque les citoyens se transforment en guerriers et, au lieu d'échanger des marchandises et des services, se mettent à s'entre-battre.

Les guerres menées par les tribus primitives n'affectaient pas la coopération au sein d'une division du travail. Une telle coopération n'existait à peu près point entre les belligérants avant le début des hostilités. Ces guerres étaient des guerres illimitées, ou totales. Elles tendaient à une victoire totale ou à une défaite totale. Les vaincus étaient exterminés, ou chassés de leur territoire, ou réduits en esclavage. L'idée d'un traité qui apaiserait le conflit et rendrait possible, aux deux parties, de vivre en paisible voisinage, n'existait pas dans l'esprit des combattants.

L'esprit de conquête n'admet pas d'autres restrictions que celles imposées par un pouvoir capable de résister avec succès. Le principe de l'édification i d'un empire est d'étendre aussi loin que possible le domaine de la suprématie. Les grands conquérants asiatiques et les Imperators romains ne s'arrêtèrent que là où ils ne pouvaient plus avancer davantage. À ce moment, ils remettaient à plus tard leur agression. Ils ne renonçaient pas à leurs plans ambitieux et ne considéraient les États étrangers indépendants que comme autant d'objectifs pour des assauts ultérieurs.

Cette mentalité de conquête illimitée fut aussi celle des gouvernants de l'Europe médiévale. Eux aussi cherchaient avant tout l'expansion la plus large possible de leurs domaines. Mais les institutions de la féodalité ne leur fournissaient qu'avec parcimonie les moyens de faire la guerre. Les vassaux n'étaient pas obligés de combattre pour leur suzerain au-delà d'un temps limité. L'égoïsme des vassaux qui revendiquaient leur droit mettait des bornes à l'agressivité du roi. C'est ainsi que la coexistence pacifique d'une quantité d'États souverains fit son apparition. Au XVI^e^ siècle, un Français, Bodin, élabora la théorie de la souveraineté nationale. Au XVII^e^ siècle, un Hollandais, Grotius, y ajouta une théorie des relations internationales dans la guerre et dans la paix.

Avec la désintégration de la féodalité, les souverains ne purent plus s'appuyer sur des vassaux convoqués. Ils « nationalisèrent » les forces armées du pays. Dorénavant, les guerriers furent les mercenaires du roi. L'organisation, l'équipement, et l'entretien de telles troupes étaient assez coûteux, et constituaient une lourde charge sur les revenus du gouvernant. Les ambitions des princes étaient illimitées, mais les considérations financières les forçaient à modérer leurs desseins. Ils ne visèrent plus à conquérir tout un pays. Tout ce qu'ils entreprirent fut la conquête de quelques villes ou d'une province. Obtenir davantage aurait d'ailleurs été contraire à la sagesse. Car les puissances européennes tenaient à ne pas laisser l'une d'entre elles devenir trop puissante et menacer leur propre sûreté. Un conquérant trop impétueux doit toujours craindre une coalition de tous ceux que sa taille a effrayés.

L'effet combiné des circonstances militaires, financières et politiques engendra le style de guerre limitée qui prévalut en Europe pendant les trois cents ans précédant la Révolution française. Les guerres étaient menées par des armées relativement petites de soldats professionnels. La guerre n'était pas l'affaire des peuples ; elle ne concernait que les gouvernements. Les citoyens détestaient la guerre qui attirait sur eux le malheur et les chargeait d'impôts et contributions. Mais ils se considéraient comme les victimes d'événements où ils ne prenaient pas une part active. Même les armées

belligérantes respectaient la « neutralité » des civils. Dans leur idée, elles combattaient le chef de guerre suprême des forces adverses, mais non pas les sujets non combattants de cet ennemi. Dans les guerres dont le théâtre était le continent européen, la propriété des civils était considérée comme inviolable. En 1856, le Congrès de Paris fit une tentative pour étendre ce principe à la guerre sur mer. De plus en plus, des esprits éminents se mirent à discuter de la possibilité d'abolir la guerre entièrement.

En examinant les conditions qui s'étaient établies dans le système de la guerre limitée, les philosophes trouvèrent que la guerre était inutile. Des hommes sont tués ou mutilés, de la richesse est détruite, des contrées sont dévastées pour le seul bénéfice de rois et d'oligarchies dirigeantes. Les peuples eux-mêmes ne tirent aucun avantage d'une victoire. Les citoyens ne sont pas personnellement enrichis lorsque leurs dirigeants étendent leur royaume en annexant une province. Pour les peuples la guerre ne paie pas. La seule cause de conflit armé est l'avidité des autocrates. La substitution du gouvernement représentatif au despotisme royal abolira la guerre totalement. Les démocraties sont pacifiques. Elles ne se soucient point que la souveraineté de leur nation s'étende sur un petit territoire ou un plus grand. Elles traiteront des problèmes territoriaux sans préjugé ni passion. Elles les régleront pacifiquement. Ce qu'il faut pour rendre la paix durable, c'est détrôner les despotes. Cela, évidemment, ne peut être réalisé pacifiquement. Il est nécessaire d'écraser les mercenaires des rois. Mais cette guerre révolutionnaire du peuple contre les tyrans sera la dernière guerre, la guerre pour abolir la guerre à jamais.

Cette idée était déjà vaguement présente dans l'esprit des dirigeants révolutionnaires français lorsque, ayant repoussé les armées prussienne et autrichienne hors des frontières, ils s'embarquèrent dans une campagne d'agression. Assurément, sous la conduite de Napoléon ils adoptèrent bientôt eux-mêmes les plus brutales méthodes d'expansion illimitée et d'annexion, jusqu'à ce que la coalition de toutes les puissances européennes fasse échouer leurs ambitions. Mais l'idée d'une paix durable fut bientôt ranimée. Elle fut au XIX^{e} siècle l'un des points principaux dans le corps doctrinal du libéralisme, élaboré de façon cohérente dans les principes si décriés de l'École de Manchester.

Ces libéraux britanniques et leurs amis du Continent eurent assez de pénétration pour comprendre que ce qui peut sauvegarder une paix durable, ce n'est pas seulement le gouvernement du peuple par lui-même, mais le gouvernement du peuple dans le laissez-faire complet. À leurs yeux, le libre-échange, à la fois dans les affaires intérieures et dans les relations internationales, était la condition préalable nécessaire à la préservation de la paix. Dans un tel monde sans barrières contre le commerce et les migrations, il ne subsiste pas de motifs poussant à la guerre et à la conquête. Pleinement convaincus de la force persuasive irrésistible des idées libérales, ils abandonnèrent la notion de la guerre finale pour abolir les guerres. Tous les peuples, de leur propre gré, reconnaîtront les bienfaits du libre-échange et de la paix, et ils mettront leurs despotes respectifs à la raison, sans aide quelconque de l'extérieur.

La plupart des historiens méconnaissent complètement les facteurs qui ont abouti à remplacer la guerre « limitée » de l'Ancien Régime par la guerre « illimitée » de notre temps. À leur avis, le changement provint du passage de l'État de la forme dynastique à la forme nationale, et fut une conséquence de la Révolution française. Ils ne regardent que les phénomènes circonstanciels et confondent les causes et les effets. Ils parlent de la composition des armées, et de bien d'autres considérations d'art

militaire et de techniques administratives[1]. Pourtant, toutes ces choses n'expliquent pas pourquoi les nations modernes préfèrent l'agression à la paix.

L'on est parfaitement d'accord sur le fait que la guerre totale est un produit du nationalisme agressif. Mais c'est là un raisonnement circulaire. Nous appelons nationalisme agressif le genre d'idéologie qui a amené la guerre totale moderne. Le nationalisme agressif est le dérivatif nécessaire des politiques d'interventionnisme et de planification nationale. Tandis que le laissez-faire élimine les causes de conflit international, l'immixtion gouvernementale dans l'économie et le socialisme créent des conflits auxquels l'on ne peut pas trouver de solution pacifique. Alors que dans des conditions de libre-échange et de liberté de migration, aucun individu n'est concerné par l'étendue territoriale de son pays, les mesures protectionnistes du nationalisme économique font que presque chaque citoyen a un intérêt substantiel dans les questions territoriales. L'élargissement du territoire soumis à la souveraineté de son propre gouvernement signifie une amélioration matérielle pour lui-même ou au moins l'allégement de restrictions qu'un gouvernement étranger avait imposées à son bien-être. Ce qui a transformé la guerre limitée entre des armées royales en une guerre totale, le heurt entre peuples, ce ne sont pas les aspects techniques de l'art militaire, mais la substitution de l'État-Providence à l'État du laissez-faire.

Si Napoléon Ier était parvenu à ses fins, l'Empire français se serait étendu loin au-delà des frontières de 1815. L'Espagne et Naples auraient été gouvernées par des rois de la famille Bonaparte-Murat au lieu de l'être par des rois d'une autre famille française, les Bourbons. Le palais de Cassel aurait été occupé par un favori français au lieu de l'être par l'un des illustres Électeurs de la famille de Hesse. Aucun de ces faits n'aurait rendu les citoyens de France plus prospères. Les citoyens de la Prusse ne gagnèrent non plus quoi que ce soit, du fait que leur roi en 1866 évinça ses cousins de Hanovre, Hesse-Cassel et Nassau de leurs luxueuses résidences. Mais si Hitler avait réalisé ses plans, les Allemands s'attendaient à jouir d'un niveau de vie plus élevé. Ils étaient assurés que l'annihilation des Français, des Polonais, et des Tchèques rendrait plus riche chacun des membres de leur race. Le combat pour l'expansion de leur Lebensraum était leur guerre à eux.

Dans une coexistence pacifique de laissez-faire, une multitude de nations souveraines est possible. S'il y a gouvernement autoritaire de l'économie, elle est impossible. La tragique erreur du président Wilson fut d'ignorer ce point essentiel. La guerre moderne totale n'a rien de commun avec la guerre limitée des vieilles dynasties. C'est une guerre contre les barrières commerciales et démographiques, une guerre entre les pays relativement surpeuplés et les pays relativement sous-peuplés. C'est une guerre pour abolir les institutions qui s'opposent à l'apparition d'une tendance à l'égalisation des taux de salaires dans le monde entier. C'est une guerre des agriculteurs labourant un sol pauvre, contre les gouvernements qui leur refusent l'accès à des sols beaucoup plus fertiles qui restent en friche. Elle est, en bref, une guerre des salariés et des paysans qui se décrivent eux-mêmes comme les « non-possédants » sous-privilégiés, contre les salariés et paysans des autres nations qu'ils considèrent comme les « possédants » privilégiés.

Admettre la réalité de ce fait ne veut pas dire que des guerres victorieuses élimineraient réellement ces maux dont l'agresseur se plaint. Ces conflits entre des intérêts vitaux ne peuvent être éliminés que par la substitution générale et complète

[1] La meilleure présentation de l'interprétation traditionnelle est fournie par le livre *Makers of Modern Strategy, Military Thought from Machiavelli to Hitler*, recueil par E. M. Earle, Princeton University Press, 1944 ; voir spécialement la contribution de R. R. Palmer, pp. 49 à 53.

d'une philosophie de coopération mutuelle à l'idée qui prévaut aujourd'hui de prétendus antagonismes insurmontables entre les diverses subdivisions sociales, politiques, religieuses, linguistiques et raciales de l'humanité.

Il est futile de placer sa confiance dans des traités, des conférences et autres appareils bureaucratiques du genre de la Société des Nations ou des Nations Unies. Plénipotentiaires, employés de bureau et experts ne font pas figure honorable dans la lutte contre les idéologies. L'esprit de conquête ne peut être étouffé avec de la paperasse. Ce qui est nécessaire, c'est un changement radical dans les idéologies et les politiques économiques.

2. Guerre et économie de marché

L'économie de marché, disent socialistes et interventionnistes, est au mieux un système tolérable en temps de paix. Mais lorsque la guerre vient, une telle indulgence est inadmissible. Ce serait mettre en péril les intérêts vitaux du pays pour le seul avantage des vues égoïstes des capitalistes et entrepreneurs. La guerre, en tout cas la guerre totale moderne, exige péremptoirement le contrôle de l'économie par le pouvoir.

Presque personne n'a eu le front de mettre ce dogme en question. Il a servi pendant les deux guerres mondiales de prétexte commode à d'innombrables mesures gouvernementales s'immisçant dans les affaires, qui dans beaucoup de pays ont conduit pas à pas à un complet « socialisme de guerre ». Quand les hostilités ont cessé, un nouveau slogan fut lancé. La période de transition de la guerre à la paix et de « reconversion » requiert, disait-on, encore plus d'intervention gouvernementale que la période de guerre. D'ailleurs, pourquoi devrait-on jamais en revenir à un régime social qui ne peut fonctionner — si tant est qu'il le puisse — que dans l'intervalle entre deux conflits ? L'attitude la plus appropriée serait de maintenir en permanence le contrôle du pouvoir sur l'économie, afin d'être dûment préparé à toute éventualité.

Un examen des problèmes que les États-Unis ont eu à affronter pendant la seconde guerre mondiale montrera clairement combien un tel raisonnement est fallacieux.

Afin de gagner la guerre, il fallait que l'Amérique opère un changement radical de direction dans toutes ses activités de production. Toute consommation civile non rigoureusement indispensable devait être éliminée. Les ateliers et les fermes devaient dorénavant ne produire que le minimum de biens à usage non militaire. Pour le reste, ces entreprises devaient se consacrer complètement à la tâche de ravitailler les forces armées.

La réalisation de ce programme ne demandait pas que soient établis des contrôles et priorités. Si le gouvernement avait levé tous les fonds nécessaires à la conduite de la guerre au moyen d'impôts sur les citoyens et d'emprunts consentis par eux, tout le monde aurait été obligé de réduire sa consommation très fortement. Les entrepreneurs et agriculteurs se seraient tournés vers les productions demandées par le gouvernement parce que la vente aux particuliers aurait diminué d'autant. Le gouvernement, devenu le plus fort acheteur sur le marché grâce à l'afflux des impôts et de l'argent prêté, aurait été en mesure d'obtenir de gré à gré tout ce dont il avait besoin. Même le fait que le gouvernement choisisse de financer une partie considérable des dépenses de guerre en augmentant la masse de la monnaie en circulation et en empruntant aux banques commerciales, n'aurait rien changé à cet état de choses. L'inflation doit, naturellement, entraîner une tendance marquée à la hausse du prix des biens et services. Le gouvernement aurait eu à payer des prix nominaux plus élevés. Mais il aurait encore été l'acheteur le plus solvable sur le marché. Il lui aurait été possible

d'enchérir victorieusement sur les citoyens qui, d'une part, n'avaient pas le droit de fabriquer la monnaie dont ils auraient eu besoin, et d'autre part auraient été pressurés d'impôts énormes.

Mais le pouvoir adopta délibérément une politique qui ne pouvait que lui rendre impossible de s'en remettre au marché fonctionnant librement. Il eut recours au contrôle des prix et décréta illégal de hausser les prix des denrées. De plus, il fut très lent à imposer les revenus gonflés par l'inflation. Il capitula devant les exigences des syndicats, affirmant que le salaire net réel des travailleurs devait être maintenu à un niveau leur assurant pendant la guerre leur niveau de vie d'avant-guerre. En fait, la catégorie la plus nombreuse du pays, celle qui en temps de paix consommait la majeure partie du total des biens consommés, avait en poche des sommes si fort accrues que son pouvoir d'achat et de consommation dépassa celui du temps de paix. Les salariés — et dans une certaine mesure aussi les paysans et les propriétaires d'usines fabriquant pour le gouvernement — auraient été capables d'annuler les efforts du pouvoir pour diriger l'activité vers la production du matériel de guerre. Ils pouvaient inciter les entreprises à produire non pas moins, mais davantage des articles qui en temps de guerre sont considérés comme du luxe et du superflu. C'est cette situation qui contraignit l'Administration à recourir au système des priorités et du rationnement. Les déficiences des méthodes adoptées pour financer les dépenses de guerre rendirent nécessaire la direction autoritaire de l'activité. Si l'on n'avait pas provoqué l'inflation et si la fiscalité avait réduit les revenus après impôt de tous les citoyens — et pas seulement de ceux jouissant des plus hauts revenus — à une fraction de leur revenu d'avant-guerre, ces mesures autoritaires auraient été superflues. Elles furent rendues inévitables par l'adoption de la thèse du maintien du revenu réel des salariés à un niveau égal et même supérieur à celui du temps de paix.

Ce ne furent pas les décrets du gouvernement et les imprimés des légions de nouveaux fonctionnaires, mais les efforts des entreprises privées qui produisirent les biens grâce auxquels les États-Unis purent gagner la guerre et fournir tout l'équipement matériel dont les alliés avaient besoin pour y concourir. L'économiste ne tire pas de conclusion de ces faits historiques. Mais il est opportun de les mentionner, parce que les interventionnistes voudraient faire croire qu'un décret interdisant d'utiliser de l'acier dans la construction des maisons engendre automatiquement des avions et des navires de guerre.

L'adaptation des activités de production à un changement dans la demande des consommateurs est source de profit. Plus l'écart est grand entre l'état antérieur des activités productrices et celui qui répond à la nouvelle structure de la demande, plus grand aussi est l'effort d'adaptation et plus grands sont les profits gagnés par ceux qui parviennent le mieux à réaliser cette adaptation. Le passage soudain de la paix à la guerre bouleverse la structure du marché, rendant ainsi indispensables des transformations radicales et constituant pour beaucoup de gens une source de profits importants. Les planistes et interventionnistes considèrent de tels profits comme scandaleux. À leurs yeux, le premier devoir du gouvernement en temps de guerre est d'empêcher qu'apparaissent de nouveaux millionnaires. Il est injuste, disent-ils, de laisser certains s'enrichir au moment où d'autres sont tués ou mutilés.

Il n'y a rien de juste dans la guerre. Il n'est pas juste que Dieu soit avec les gros bataillons, ni que ceux qui sont mieux équipés écrasent ceux qui le sont moins bien. Il n'est pas juste que les gens qui sont au front perdent leur sang et leur vie dans l'anonymat, pendant que les généraux, confortablement installés dans des états-majors loin à l'arrière, gagnent gloire et réputation. Il n'est pas juste que John soit tué

et Mark mutilé alors que Paul rentre chez lui sain et sauf pour jouir de tous les privilèges accordés aux anciens combattants.

L'on peut bien convenir qu'il est « injuste » que la guerre augmente les profits de ceux des entrepreneurs qui contribuent le mieux à l'équipement des forces combattantes. Mais il serait absurde de contester que ce système du profit produise les meilleures armes. Ce n'est pas la Russie socialiste qui a aidé l'Amérique capitaliste par le prêt-bail ; les Russes furent lamentablement défaits avant que les bombes produites en Amérique tombent sur l'Allemagne, et avant que leur parvienne l'armement fabriqué par les grosses entreprises américaines. Le plus important pendant une guerre n'est pas de prévenir l'apparition de hauts profits, mais de fournir le meilleur équipement aux soldats et marins du pays. Les plus dangereux ennemis de la nation sont les démagogues pervers qui voudraient donner le pas à l'envie qui les anime, sur les intérêts vitaux de leur patrie.

Il est évident qu'à la longue la guerre et le maintien d'une économie de marché sont incompatibles. Le capitalisme est par essence un système convenant aux nations pacifiques. Mais cela ne signifie pas qu'un pays qui se trouve obligé de repousser des agresseurs étrangers doive substituer le dirigisme étatique à l'entreprise privée. S'il le faisait, il se priverait des moyens de défense les plus efficaces. Il n'y a pas d'exemple historique d'un pays socialiste qui ait vaincu une nation capitaliste. En dépit de leur socialisme de guerre si vanté, les Allemands furent défaits dans les deux guerres mondiales.

Ce que signifie réellement l'incompatibilité entre la guerre et le capitalisme, c'est que la guerre et une civilisation de haut niveau sont incompatibles. Si l'efficacité du capitalisme se trouve orientée par les gouvernements vers la production d'instruments de destruction, l'ingéniosité de l'entreprise privée fabrique des armes assez puissantes pour tout détruire. Ce qui rend la guerre et le capitalisme incompatibles, c'est précisément l'incomparable efficacité du mode de production capitaliste. L'économie de marché, soumise à la souveraineté des consommateurs individuels, fabrique ce qui rend plus agréable la vie des individus. Elle fournit réponse à la demande des individus pour plus de confort. C'est là ce qui rendait le capitalisme méprisable aux yeux des apôtres de la violence. Eux adoraient le « héros », celui qui détruit et tue ; et ils méprisaient le bourgeois pour sa « mentalité de colporteur » (Sombart). L'humanité récolte maintenant les fruits qu'a portés la semence diffusée par ces gens-là.

3. La guerre et l'autarcie

Si un homme qui se suffit économiquement déclenche une bagarre chronique avec un autre individu autarcique, il ne s'élève aucun problème semblable à ceux de l'« économie de guerre ». Mais si le tailleur part en guerre contre le boulanger, il lui faut dorénavant produire son pain lui-même. S'il néglige de le faire, il sera réduit à la détresse plus tôt que son adversaire boulanger. Car le boulanger peut attendre plus longtemps un nouveau vêtement, que le tailleur ne peut attendre du pain. Le problème économique de la belligérance se pose donc différemment pour le boulanger et pour le tailleur.

La division internationale du travail a été développée, parce que l'on supposait qu'il n'y aurait plus de guerres. Dans la philosophie de l'École de Manchester, le libre-échange et la paix étaient considérés comme se conditionnant mutuellement. L'homme d'affaires qui se livrait au commerce international n'envisageait pas la possibilité de nouvelles guerres.

De leur côté, les états-majors et ceux qui réfléchissaient à l'art de conduire une guerre ne prêtaient pas davantage attention à la situation nouvelle que la division internationale du travail entraînait avec elle. La méthode de la science militaire consiste à examiner l'expérience des guerres livrées dans le passé, et à en tirer des règles générales. Même l'étude la plus minutieuse des campagnes de Turenne et de Napoléon Ier ne pourrait suggérer l'existence d'un problème qui ne se posait pas aux époques où il n'y avait pratiquement pas de division internationale du travail.

Les experts militaires européens négligèrent l'étude de la guerre de Sécession américaine. A leurs yeux, cette guerre n'apportait aucun élément instructif. Elle avait été menée par des armées d'irréguliers commandés par des généraux non professionnels. Des civils comme Lincoln s'étaient mêlés de la conduite des opérations. Peu de chose, croyaient-ils, aurait pu être tiré de leur expérience. Pourtant ce fut dans cette guerre civile que les problèmes découlant de la division interrégionale du travail jouèrent un rôle décisif. Le Sud était à prédominance agricole ; ses industries de transformation étaient négligeables. Les Confédérés dépendaient des fournitures industrielles de l'Europe. Comme les forces navales de l'Union furent assez puissantes pour effectuer un blocus de leurs côtes, ils manquèrent bientôt des équipements nécessaires.

Les Allemands, pendant les deux guerres mondiales, furent confrontés à la même situation. Ils dépendaient de l'outre-mer pour la fourniture des denrées alimentaires et des matières premières. Mais ils ne purent forcer le blocus britannique. Dans les deux guerres, l'issue fut décidée par les batailles de l'Atlantique. Les Allemands perdirent parce qu'ils échouèrent dans leurs efforts pour couper les îles Britanniques de l'accès au marché mondial, alors qu'eux-mêmes ne purent protéger leurs voies maritimes d'approvisionnement. Le problème stratégique fut conditionné par la configuration de la division internationale du travail.

Les bellicistes allemands avaient résolu d'adopter des politiques qui, à ce qu'ils espéraient, permettraient à l'Allemagne de mener une guerre en dépit du handicap de la structure du commerce extérieur. Leur panacée était l'*ersatz*, le produit de substitution.

Un produit de substitution est soit moins adapté, soit plus coûteux à produire, que le produit de bonne qualité qu'il est destiné à remplacer ; voire à la fois moins pratique et plus cher. Lorsque la technologie réussit à fabriquer ou à découvrir quelque chose qui est, soit meilleur, soit moins cher que l'article antérieurement utilisé, l'article nouveau constitue une innovation technologique ; c'est une amélioration, ce n'est pas un ersatz, un succédané employé faute de mieux. Le caractère essentiel de l'ersatz, au sens où ce terme est employé en doctrine économico-militaire, est inférieur en qualité ou plus coûteux, ou les deux en même temps[1].

La *Wehrwirtschaftslehre*, la doctrine allemande de l'économie de guerre, soutient que ni le coût de production ni la qualité ne sont des choses importantes quand il s'agit de la guerre. L'économie privée, à la recherche du profit, s'occupe des coûts de production et de la qualité des produits. Mais l'âme héroïque d'une race supérieure ne se soucie pas de ces fantômes qui hantent l'esprit mercantile. Seule compte la tâche de se maintenir prêt à la guerre. Une nation guerrière doit viser à l'autarcie afin d'être indépendante du commerce extérieur. Elle doit susciter la production des succédanés

[1] En ce sens-là, le blé produit à l'abri d'un tarif douanier protecteur contre les importations, à l'intérieur du territoire du Reich, est aussi un ersatz : il est produit à plus grands frais que le blé étranger. La notion de succédané est une notion catallactique, et ne doit pas être définie en fonction des propriétés technologiques et physiques des articles ainsi qualifiés.

sans tenir compte de ce qui occupe les adorateurs du Veau d'Or. Elle ne peut se passer de la domination gouvernementale entière sur la production, parce que l'égoïsme de citoyens individuels entraverait les plans du Guide. Même en temps de paix, le commandant en chef doit disposer de la dictature économique.

Les deux théorèmes ci-dessus de la doctrine de l'ersatz sont faux.

D'abord, il n'est pas vrai que la qualité et l'efficacité du substitut soient sans importance. Si les soldats sont envoyés à la bataille mal nourris et équipés de matériel médiocre, les chances de victoire sont affectées. Les opérations porteront moins, elles entraîneront des pertes plus lourdes. Les soldats conscients de leur infériorité technique en souffriront dans leur moral. L'ersatz compromet à la fois la puissance matérielle et le tonus de l'armée.

Non moins inexacte est la proposition théorique d'après laquelle le coût plus élevé de production des succédanés n'importe point. Des coûts de production plus élevés signifient qu'il faut consacrer plus de travail et de matériaux que l'adversaire, pour obtenir le même effet ; celui qui dispose du bon produit atteint le résultat à moindres frais. L'ersatz revient à un gaspillage de facteurs rares de production, de matériels et de travail humain. En temps de paix, un tel gaspillage entraîne un abaissement du niveau de vie ; et en temps de guerre, il équivaut à une réduction des disponibilités en ce qui est nécessaire à la conduite des hostilités. En l'état actuel de nos connaissances technologiques, c'est à peine une exagération que de dire que tout peut être produit à partir de n'importe quoi. Mais l'important est de choisir dans la multitude des méthodes possibles celle par laquelle le rendement est le plus élevé par unité d'apport. Toute déviation par rapport à cette ligne de conduite est automatiquement punie. Les conséquences en guerre sont aussi fâcheuses qu'en paix.

Dans un pays tel que les États-Unis, qui ne dépend que dans une mesure relativement faible de l'importation des matières premières, il est possible d'améliorer l'état de préparation à la guerre, en recourant à la fabrication de substituts tels que le caoutchouc synthétique. Les effets regrettables en seraient minimes en comparaison des effets favorables. Mais un pays comme l'Allemagne se trompa gravement en pensant qu'il pourrait vaincre avec de l'essence synthétique, du caoutchouc synthétique, des ersatz de textiles et des ersatz de corps gras. Dans les deux guerres l'Allemagne fut dans la situation du tailleur qui se bat contre l'homme qui lui fournit son pain. Malgré toute leur brutalité, les nazis n'ont pu modifier ce fait.

4. L'inutilité de la guerre

Ce qui distingue l'homme des animaux est qu'il se rend compte des avantages qu'il peut tirer de la coopération dans la division du travail. L'homme réprime son instinct inné d'agression, afin de coopérer avec d'autres êtres humains. Plus il désire augmenter son bien-être matériel, et plus il lui faut élargir le système de division du travail. De façon concomitante, il doit restreindre de plus en plus le domaine dans lequel il recourt à l'action militaire. L'instauration de la division du travail à l'échelle internationale doit s'accompagner de l'abolition totale des guerres. Telle est l'essence de la philosophie du laisser-faire de Manchester.

Une telle philosophie est, évidemment, incompatible avec l'idolâtrie de l'État. Dans son contexte, l'État, l'appareil social de contrainte violente, reçoit la mission de protéger le fonctionnement sans heurts de l'économie de marché, contre les atteintes d'individus ou de bandes d'asociaux. Sa fonction est indispensable, et bienfaisante, mais c'est seulement une fonction ancillaire. Il n'y a aucune raison de faire une idole du pouvoir de police et de lui attribuer l'omnipotence et l'omniscience. Il y a des

choses qu'il ne peut certainement pas accomplir. Il ne peut pas éliminer d'un coup de baguette magique le fait que les facteurs de production sont en quantité limitée, il ne peut pas rendre les gens plus prospères, il ne peut pas augmenter la productivité du travail. Tout ce qu'il peut faire, c'est d'empêcher les bandits de faire échouer les efforts des gens qui s'occupent d'améliorer le bien-être matériel.

La philosophie libérale de Bentham et de Bastiat n'avait pas encore achevé son œuvre d'abolition des barrières commerciales et des immixtions de l'État en économie, lorsque la pseudo-théologie de l'État divinisé commença à exercer son influence. Les efforts pour améliorer à coups de décrets du pouvoir la situation des salariés et des petits agriculteurs, rendirent nécessaire un relâchement progressif des liens qui rattachaient l'économie domestique de chaque pays à celle des pays étrangers. Le nationalisme économique, complément indispensable de l'intervention gouvernementale dans l'économie de marché, ne peut que heurter les intérêts des peuples étrangers, et il crée ainsi l'hostilité entre peuples. Cela conduit à l'idée de remédier à cet état de choses inacceptable, par la force des armes. Pourquoi une nation puissante devrait-elle tolérer le défi d'une nation moins puissante ? N'est-ce pas insolence de la part de la petite Lapoutanie que de léser les citoyens de la grande Ruritanie par des droits de douane, des barrières à l'immigration, des contrôles des changes, des restrictions quantitatives aux importations, et l'expropriation des investissements ruritaniens en Lapoutanie ? Ne serait-il pas facile pour l'armée ruritanienne d'écraser les dérisoires forces militaires de la Lapoutanie ?

Telle fut l'idéologie des bellicistes allemands, italiens et japonais. Il faut reconnaître qu'ils étaient logiques, du point de vue des nouvelles théories adversaires de l' « orthodoxie ». L'interventionnisme engendre le nationalisme économique, et le nationalisme économique engendre le bellicisme. Si les gens et les biens sont empêchés de franchir les frontières, pourquoi les armées ne devraient-elles pas essayer de leur frayer le passage ?

Du jour où l'Italie, en 1911, s'en prit à la Turquie, la lutte armée a été permanente. Il y a presque constamment eu des coups de feu échangés quelque part dans le monde. Les traités de paix conclus n'ont virtuellement été que des accords d'armistice. D'ailleurs ils ne concernaient que les armées des grandes puissances. Quelques-unes des nations les plus petites ont été constamment en guerre. En outre, il y eut de non moins pernicieuses guerres civiles et révolutions.

Combien nous sommes loin aujourd'hui des règles du droit international élaboré à l'époque des guerres limitées ! La guerre moderne est impitoyable, elle n'épargne pas les femmes enceintes et les enfants ; elle est tuerie aveugle, destructions sans réserves. Elle ne respecte pas le droit des neutres. Des millions d'êtres sont massacrés, réduits en esclavage, chassés des régions où leurs ancêtres ont vécu pendant des siècles. Personne ne peut prévoir ce qui se passera au prochain chapitre de cette lutte sans fin.

Cela a peu de choses à voir avec la bombe atomique. La racine du mal ne réside pas dans la fabrication de nouvelles armes de plus en plus redoutables. Elle est dans l'esprit de conquête. Il est vraisemblable que les savants découvriront quelque moyen de défense contre l'arme atomique. Mais cela ne change pas les choses, cela ne fera que prolonger un petit moment le processus de la destruction totale de la civilisation.

La civilisation moderne est un fruit de la philosophie de laissez-faire. Elle ne peut être préservée lorsque règne l'idéologie de la toute-puissance gouvernementale. La Statolâtrie doit beaucoup aux doctrines de Hegel. Cependant l'on peut fermer les yeux sur bien des fautes inexcusables de Hegel, parce que c'est lui qui a forgé cette

expression : « L'impuissance de la victoire » (*die Ohnmacht des Sieges*)[1]. La défaite des agresseurs ne suffit pas à rendre la paix durable. L'essentiel est d'en finir avec l'idéologie qui engendre la guerre.

[1] Voir Hegel, *Vorlesugen über die Philosophie der Weltgeschichte*, éd. Lasson, Leipzig, 1920, p. 930-931.

Chapitre XXXV — Le principe de l'État tutélaire contre le principe du marché

1. Le réquisitoire contre l'économie de marché

Les objections que les diverses écoles de la Sozialpolitik élèvent contre l'économie de marché sont fondées sur une piètre connaissance de l'économie. Elles répètent à l'envi toutes les erreurs que les économistes ont depuis longtemps réfutées. Elles reprochent à l'économie de marché les conséquences de ces mêmes politiques anticapitalistes qu'elles réclament comme des réformes nécessaires et bienfaisantes. Elles imputent à l'économie de marché la responsabilité de l'échec inévitable et décevant de l'interventionnisme.

Ces propagandistes doivent en fin de compte admettre que l'économie de marché n'est pas aussi mauvaise que leurs théories « non conformistes » la dépeignent. De jour en jour elle accroît la quantité et améliore la qualité des produits. Elle a amené une abondance sans précédent. Mais, objectent les panégyristes de l'interventionnisme, elle est déficiente sous l'angle de ce qu'ils appellent le social. Elle n'a pas balayé la pauvreté et la misère. C'est un système qui confère des privilèges à une minorité, une classe supérieure de gens riches, au détriment de l'immense majorité. C'est un système inique. Le principe de *bien-être* doit être substitué à celui de profits.

Nous pouvons essayer, pour la clarté de la discussion, d'interpréter le concept de bien-être de telle sorte que son acceptation par l'immense majorité des gens qui ne sont pas des ascètes serait probable. Mieux nous réussissons dans cet effort, et plus nous enlevons à l'idée de bien-être un contenu concret et significatif. Elle devient une paraphrase incolore de la catégorie fondamentale de la praxéologie, à savoir l'impulsion à écarter la gêne dans toute la mesure du possible. Comme il est universellement reconnu que ce but peut être atteint plus vite, voire exclusivement, par la division sociale du travail, les hommes coopèrent dans le cadre des liens de société. L'homme social, en tant que distinct de l'homme autarcique, doit nécessairement modifier son indifférence biologique originaire envers le bien-être des gens qui ne sont pas de sa famille. Il doit adapter sa conduite aux exigences de la coopération sociale, et considérer que le succès de son prochain est une condition indispensable du sien propre. De ce point de vue, l'on peut dire que l'objectif de la coopération sociale est la réalisation du bonheur maximum pour le plus grand nombre de gens. Personne sans doute ne se risquerait à rejeter cette définition de l'état de choses le plus souhaitable, et à affirmer que ce n'est pas une bonne chose que de voir le plus possible de gens le plus heureux possible. Toutes les attaques contre la formule de Bentham se sont concentrées sur les ambiguïtés et les malentendus concernant la notion de bonheur ; elles n'ont pas affecté le postulat que le bien, quoi que l'on entende par là, devrait être le lot du plus grand nombre.

Toutefois, si nous interprétons « bien-être » de cette façon, le concept n'a aucune signification spécifique. L'on peut l'invoquer pour justifier toutes les diverses sortes d'organisations de la société. C'est un fait que certains défenseurs de l'esclavage des Noirs soutiennent que l'esclavage est le meilleur moyen de rendre les Noirs heureux, et qu'aujourd'hui dans le Sud beaucoup de Blancs croient sincèrement qu'une ségrégation rigide est bienfaisante à l'homme de couleur tout autant qu'à l'homme blanc. La thèse principale du racisme de la variante Gobineau et Nazi est que l'hégémonie des races supérieures est salutaire aux intérêts véritables même des races

inférieures. Un principe qui est assez large pour couvrir toutes les doctrines, si contradictoires qu'elles soient, n'est d'aucune utilité.

Mais dans la bouche des propagandistes de l'État tutélaire, la notion de bien-être a une signification déterminée. C'est intentionnellement qu'ils emploient un terme dont l'acception généralement admise exclut toute opposition. Nul individu décent n'aime apparaître sans vergogne au point de soulever des objections à la réalisation du bien-être. En s'arrogeant le droit exclusif d'appeler leur programme propre le programme du bien-être, les propagandistes de la politique de bien-être espèrent triompher par une ruse verbale peu honorable. Ils comptent que leurs thèses seront à l'abri de la critique parce que l'appellation qu'ils ont choisie est chère à tout le monde. Leur terminologie implique a priori que tous les opposants sont des chenapans mal intentionnés, résolus à faire prévaloir leurs intérêts égoïstes au détriment de la majorité des bonnes gens.

Le malheur de la civilisation occidentale consiste précisément dans le fait que des gens sérieux puissent recourir à de tels artifices de raisonnement, sans se voir opposer de verte réplique. Il y a deux explications seulement. Ou bien ces économistes soi-disant partisans du bien-être ne sont pas conscients de l'inadmissibilité logique de leur procédé, auquel cas l'indispensable faculté de raisonner leur fait défaut ; ou bien ils ont choisi à dessein ce mode de discussion en vue d'abriter leurs politiques erronées derrière un mot qui d'avance doit désarmer les critiques. Dans un cas comme dans l'autre leurs propres actes les disqualifient.

Il est superflu d'ajouter quoi que ce soit aux réflexions des précédents chapitres au sujet des effets de toutes les variantes de l'interventionnisme. Les volumineux ouvrages de politique économique de bien-être n'ont pas avancé d'argument qui puisse invalider nos conclusions. La seule tâche qui reste est d'examiner la partie critique de l'œuvre des propagandistes du bien-être, c'est-à-dire leur réquisitoire contre l'économie de marché.

Toutes ces diatribes de l'école du bien-être se ramènent en définitive à trois points. Le capitalisme est mauvais, disent-elles, parce qu'il y a de la pauvreté, inégalité des revenus et des fortunes, et insécurité.

2. Pauvreté

Nous pouvons nous faire une idée d'une société d'agriculteurs, dans laquelle chaque membre cultiverait une pièce de terre assez étendue pour fournir à lui-même et à sa famille le strict nécessaire pour vivre. Nous pouvons faire entrer dans ce tableau l'existence d'un petit nombre de spécialistes, artisans comme les forgerons, hommes de profession libérale comme les médecins. Nous pouvons même aller plus loin et supposer que certains individus ne possèdent pas de ferme, mais travaillent comme journaliers sur les terres des autres. L'employeur les rémunère pour leur aide et prend soin d'eux en cas de maladie ou lorsque l'âge les affaiblit.

Ce schéma d'une société idéale était à l'origine de nombreux projets imaginaires. Il a été approximativement appliqué pendant un certain temps dans certaines communautés. Son application la plus poussée fut probablement la république que les jésuites établirent dans le pays qui est aujourd'hui le Paraguay. Pourtant, il n'y a pas lieu d'étudier les mérites d'un tel système d'organisation sociale. L'évolution historique l'a fait se disloquer. Son cadre était trop étroit pour le nombre d'individus qui aujourd'hui vivent à la surface de la terre.

La faiblesse intrinsèque d'une telle société est que l'augmentation de la population doit avoir pour résultat un appauvrissement croissant. Si le domaine d'un fermier

défunt est partagé entre ses enfants, les parcelles deviennent finalement si exiguës qu'elles ne peuvent plus fournir à la subsistance d'une famille. Tout le monde est propriétaire d'une terre, mais chacun est extrêmement pauvre. La situation qui a longtemps existé dans de vastes régions de la Chine fournit une pitoyable illustration de la misère des laboureurs de petites pièces de terre. L'alternative à cette situation est l'apparition d'une masse énorme de prolétaires dépourvus de terre. Alors un abîme sépare les déshérités des heureux fermiers. Il y a une classe de parias dont l'existence même pose à la société un problème insoluble. Ils cherchent en vain un moyen de gagner leur vie. La société n'a que faire de leurs services. Ils sont sans ressources.

Quand, aux époques qui ont précédé l'essor du capitalisme moderne, des hommes d'État, des philosophes et des juristes parlaient des pauvres et des problèmes de la pauvreté, c'est à ce genre de malheureux en surnombre qu'ils pensaient. Le laissez-faire et son produit l'industrialisme ont fait du pauvre employable le travailleur salarié. Dans une société de marché sans entraves il y a des gens dont les revenus sont plus élevés que d'autres. Il n'y a plus d'hommes qui, bien que capables de travailler et disposés à le faire, ne peuvent pas trouver d'emploi régulier parce qu'il n'y a pas de place libre pour eux dans le système de production. Mais le libéralisme et le capitalisme furent, même à leur apogée, bornés à des régions relativement restreintes de l'Europe occidentale et centrale, de l'Amérique du Nord et de l'Australie. Dans le reste du monde des centaines de millions végètent encore à la limite de l'inanition. Ce sont les pauvres ou les misérables au sens ancien du mot, les êtres en surnombre et superflus, un fardeau pour eux-mêmes et une menace latente pour la minorité de leurs semblables plus chanceux.

L'état de pénurie de ces multitudes misérables, des peuples de couleur principalement, n'est pas causé par le capitalisme, mais par l'absence de capitalisme. Si le laissez-faire ne l'avait emporté, le sort des peuples de l'Europe occidentale serait pire même que celui des coolies. Le handicap de l'Asie est que le taux par tête de capital investi est extrêmement bas en comparaison de l'équipement capitalisé de l'Occident. L'idéologie qui y prévaut, avec le système social qui en dérive, bloque l'évolution de la catégorie sociale des entrepreneurs à la recherche du profit. Il y a très peu de formation intérieure de capital, et une hostilité manifeste à l'égard des investisseurs étrangers. Dans certains de ces pays, l'accroissement de la population est même plus rapide que celui du capital disponible.

Il n'est pas vrai que les puissances européennes soient responsables de la pauvreté des masses dans leurs anciens empires coloniaux. En investissant du capital, les occupants étrangers firent tout ce qu'ils pouvaient faire afin d'améliorer le bien-être matériel. Ce n'est pas la faute des Blancs si les peuples orientaux se refusent à abandonner leurs impératifs traditionnels et détestent le capitalisme en tant qu'idéologie étrangère.

Dans toute la mesure où il y a capitalisme sans entrave, il n'est plus question de paupérisme au sens où ce terme est appliqué à la situation d'une société non-capitaliste. L'accroissement de la population ne fait pas apparaître des bouches à nourrir en surnombre, mais davantage de mains dont l'emploi produit davantage de richesse. Il n'y a pas d'individus capables de travailler qui soient réduits au dénuement. Vus dans l'optique des pays économiquement arriérés, les conflits entre « capital » et « travail » dans les pays capitalistes apparaissent comme des conflits au sein d'une haute classe de privilégiés. Aux yeux des Asiatiques, l'ouvrier américain de l'industrie automobile est un « aristocrate ». C'est un homme qui fait partie des 2 % de la population du globe dont le revenu est le plus élevé. Non seulement les peuples de couleur, mais aussi les Slaves, les Arabes et quelques autres considèrent le revenu

moyen des citoyens des pays capitalistes — à peu près 12 ou 15 % du total de l'humanité — comme autant d'enlevé à leur propre bien-être matériel. Ils ne se rendent pas compte du fait que la prospérité de ces groupes prétendument privilégiés n'est pas — mis à part les effets des obstacles à l'immigration — payée par leur pauvreté à eux, et que ce qui s'oppose le plus gravement à l'amélioration de leur propre situation est leur aversion pour le capitalisme.

Dans le cadre du capitalisme la notion de pauvreté se réfère seulement aux gens qui sont hors d'état de faire face à leurs propres besoins. Même en faisant abstraction du cas des enfants, nous devons bien comprendre qu'il y aura toujours de ces personnes inaptes à l'emploi. Le capitalisme, en améliorant le niveau de vie des multitudes, les conditions hygiéniques, les méthodes prophylactiques et thérapeutiques, ne supprime pas les cas d'impotence physique. Il est vrai qu'aujourd'hui, bien des gens qui eussent été condamnés à rester infirmes toute leur vie se voient rendre la pleine vigueur du corps. Mais d'autre part, beaucoup de ceux que des déficiences physiques congénitales, la maladie ou des accidents auraient jadis fait mourir de bonne heure, survivent maintenant dans une infirmité définitive. De plus, la prolongation de la durée moyenne de vie tend à accroître le nombre des personnes âgées qui ne sont plus capables de gagner leur vie.

Le problème des impotents est spécifique de l'humanité civilisée. Les animaux infirmes doivent périr rapidement. Ou bien ils meurent de faim, ou bien ils deviennent la proie des ennemis de leur espèce. L'homme sauvage n'avait pas pitié des mal doués. À leur égard, bien des tribus pratiquaient les méthodes barbares d'élimination impitoyable auxquelles les nazis ont eu recours de nos jours. L'existence même d'une proportion relativement élevée d'invalides est, paradoxalement, une marque de civilisation et de bien-être.

Le soin de subvenir aux besoins de ceux des impotents qui n'ont pas de ressources et dont une parenté ne prend pas la charge, a longtemps été considéré comme une œuvre de charité. Les fonds nécessaires ont parfois été fournis par les gouvernements, plus souvent par des contributions volontaires. Les ordres monastiques catholiques, les congrégations et certaines institutions protestantes ont accompli des merveilles en rassemblant de telles contributions et en les utilisant au mieux. Aujourd'hui existent aussi beaucoup d'établissements non confessionnels qui rivalisent généreusement dans cet effort.

Le système de la charité est critiqué pour deux défauts. L'un est le peu de ressources dont il dispose. Toutefois, plus le capitalisme progresse et accroît l'aisance, plus les fonds charitables deviennent adéquats. D'une part, les gens sont plus disposés à donner, à proportion de l'amélioration de leur propre bien-être. D'autre part, le nombre des nécessiteux diminue parallèlement. Même pour les gens à revenus modestes, la possibilité est offerte par des procédés d'épargne et d'assurance, de parer aux risques d'accident, de maladie, de vieillesse, et aux frais d'éducation de leurs enfants ou de l'entretien des veuves et orphelins. Il est hautement probable que les ressources des institutions charitables seraient suffisantes, dans les pays capitalistes, si l'interventionnisme ne venait entraver l'efficacité des institutions de l'économie de marché. Le gonflement du crédit et l'accroissement inflationniste de la quantité de monnaie rendent vains les efforts des « gens ordinaires » pour épargner et constituer des réserves en vue des mauvais jours. Mais les autres procédés de l'interventionnisme ne sont guère moins nuisibles aux intérêts vitaux des salariés, ouvriers ou employés, des gens de profession libérale, et des petits entrepreneurs. La majeure partie des gens secourus par des institutions charitables ne sont dans le besoin que parce que l'interventionnisme les y a réduits. Dans le même temps, l'inflation et les politiques

d'abaissement des taux d'intérêt réalisent une expropriation virtuelle des fondations constituées en faveur des hôpitaux, asiles, orphelinats et établissements analogues. Lorsque les propagandistes de l'État tutélaire déplorent l'insuffisance des ressources disponibles pour l'assistance humanitaire, ils déplorent l'un des résultats de la politique qu'ils recommandent.

Le second défaut reproché au système charitable est qu'il n'est rien que de l'aumône et de la compassion. L'indigent n'a aucun droit juridique à la bonté qu'on lui témoigne. Il est à la merci des gens de bonne volonté, des sentiments attendris que provoque sa détresse. Ce qu'il reçoit est un don volontaire, pour lequel il doit avoir de la gratitude. Être ainsi réduit à vivre d'aumônes est honteux et humiliant. C'est une situation intolérable pour quelqu'un qui se respecte.

De tels reproches sont fondés. Ce sont là des défauts inhérents à toute forme de charité. C'est un système qui corrompt à la fois celui qui donne et ceux qui reçoivent. L'un s'enorgueillit de sa vertu, les autres deviennent serviles et craintifs. Toutefois, c'est seulement par la mentalité propre à l'ambiance capitaliste que les gens éprouvent ce sentiment qu'il y a de l'indignité à donner et recevoir l'aumône. En dehors du réseau d'échanges et de transactions sur pied d'égalité, caractéristique des relations purement commerciales, tous les rapports humains sont empreints de la même absence de dignité. C'est précisément le fait que cet élément personnel ne figure pas dans les transactions mercantiles, que critiquent tous ceux qui reprochent au capitalisme la dureté de cœur et l'insensibilité. À leurs yeux, la coopération sur la base du donnant-donnant déshumanise tous les liens sociaux. Elle remplace par les contrats l'amour du prochain et la disponibilité pour l'entraide. Ces critiques font procès à l'ordre juridique du capitalisme, de négliger le « côté humain ». Ils se contredisent donc eux-mêmes en reprochant au système charitable d'être fondé sur le sentiment de pitié.

La société féodale était basée sur des dons gracieux engageant à la gratitude celui qui en recevait. Le suzerain puissant conférait un bénéfice au vassal et ce dernier lui devait personnellement fidélité. Les conditions étaient humaines en ce sens que les subordonnés devaient baiser la main de leur supérieur et lui faire allégeance. Dans le mode de vie féodal, l'élément de grâce inhérent aux actes charitables n'avait rien d'offensant. Il s'accordait avec l'idéologie généralement acceptée et les pratiques admises. C'est seulement dans le cadre d'une société entièrement fondée sur les liens contractuels que l'idée est apparue de conférer à l'indigent une créance juridique, un titre exécutoire à être secouru, opposable à la société.

Les arguments métaphysiques avancés en faveur d'un tel droit à la subsistance sont fondés sur la doctrine du droit naturel. Devant Dieu ou devant la nature tous les hommes sont égaux et dotés d'un droit inaliénable à la vie. Cependant, se référer à une égalité innée est hors de situation lorsque l'on traite des conséquences des inégalités innées. C'est un fait déplorable, mais un fait, que l'incapacité physique empêche des individus nombreux de jouer un rôle actif dans la coopération sociale. C'est par l'effet des lois de la nature que ces gens sont exclus d'une existence normale. Pour ces enfants de Dieu la nature n'est qu'une marâtre. Nous pouvons pleinement ratifier les préceptes religieux et éthiques qui déclarent que c'est le devoir de l'homme de secourir ces frères malchanceux que la nature a voués au malheur. Mais la reconnaissance de ce devoir ne répond pas à la question des méthodes à employer pour le remplir. Elle ne nous oblige pas à choisir des moyens qui mettraient en danger la société et amoindriraient la productivité de l'effort humain. Ni les gens bien constitués ni les handicapés ne tireraient un avantage d'une diminution de la quantité des biens disponibles.

Les problèmes ainsi évoqués ne sont pas d'un caractère praxéologique, et l'économie n'est pas appelée à en fournir la meilleure solution. Ils relèvent de la pathologie et de la psychologie. Ils se rattachent au fait biologique que la crainte du dénuement et la répugnance envers la situation d'assisté sont des facteurs importants dans la préservation de l'équilibre psychologique de l'homme. Elles poussent l'individu à se maintenir en bonne forme, à éviter la maladie et les accidents, et à réparer dès que possible les atteintes qu'il peut en subir. L'expérience du système de la Sécurité sociale, en particulier sous sa forme la plus ancienne et la plus développée — dans le système allemand — a clairement montré les effets indésirables qui découlent de l'élimination de ces motifs de réagir[1]. Aucune collectivité civilisée n'a eu l'impudence cruelle de laisser mourir les impotents. Mais la substitution d'une créance de soutien ou de subsistance légalement exigible, à l'aide volontaire de la charité ne paraît pas convenir à la nature humaine telle qu'elle est. Ce ne sont pas des convictions métaphysiques a priori, mais des considérations de praticabilité et d'efficacité qui font déconseiller d'inscrire dans la législation un droit inconditionnel aux moyens de subsistance.

C'est d'ailleurs une illusion de croire que la promulgation de telles lois pourrait épargner à l'indigent les aspects dégradants inhérents à l'obtention des aumônes. Plus de telles lois sont généreuses, plus leur application doit devenir pointilleuse. L'arbitraire de bureaucrates prend la place du bon vouloir de gens à qui leur conscience dicte des actes de charité. Il est malaisé de dire si un tel changement peut ou non améliorer le sort des handicapés.

3. Inégalité

L'inégalité des revenus et des fortunes est un caractère inhérent de l'économie de marché. Son élimination détruirait complètement l'économie de marché[2].

Les gens qui réclament l'égalité ont toujours à l'esprit un accroissement de leur propre pouvoir de consommation. Personne, en adoptant le principe d'égalité comme postulat politique, ne souhaite partager son propre revenu avec ceux qui en ont moins. Lorsque le salarié américain parle d'égalité, il veut dire que les dividendes des actionnaires devraient lui être attribués. Il ne suggère pas une réduction de son propre revenu au profit des 95 % de la population mondiale qui gagnent moins que lui.

Le rôle que l'inégalité des revenus joue dans la société de marché ne doit pas être confondu avec celui qu'elle joue dans une société féodale, ou dans quelque autre forme de société non capitaliste[3]. Pourtant, dans le cours de l'évolution historique, cette inégalité précapitaliste a été d'une importance énorme.

Comparons l'histoire de la Chine avec celle de l'Angleterre. La Chine a élaboré une très haute civilisation. Deux mille ans avant notre époque, elle était fort en avance sur l'Angleterre. Mais à la fin du XIX^e^ siècle l'Angleterre était un pays riche et civilisé alors que la Chine était pauvre. Sa civilisation ne différait guère de ce qu'elle était depuis des siècles. C'était une civilisation au point mort.

La Chine avait essayé de réaliser le principe de l'égalité des revenus, dans une mesure plus considérable que ne l'avait fait l'Angleterre. Les domaines terriens avaient été divisés et subdivisés. Il n'y avait pas une classe nombreuse de prolétaires dépourvus de terres. Au XVIII^e^ siècle au contraire l'Angleterre en comportait une fort

[1] Voir Sulzbach, *German Experience with Social Insurance*, New York, 1947, pp. 22 à 32.
[2] Voir ci-dessus, pp. 234 à 235 et pp. 638 à 640.
[3] Voir ci-dessus, p. 252.

nombreuse. Pendant une très longue période les pratiques restrictives des activités non agricoles, tenues pour intangibles par les idéologies traditionnelles, retardaient l'apparition de la race moderne des entrepreneurs. Mais lorsque la philosophie du laissez-faire eut ouvert la voie au capitalisme en balayant les trompeuses excuses du restrictionnisme, l'évolution du système industriel put avancer à un rythme accéléré, parce que la force de travail nécessaire était déjà disponible.

Ce qui a engendré l'« âge de la machine » n'a pas été, comme l'imagina Sombart, une particulière obsession de l'enrichissement qui certain jour a mystérieusement pris possession des esprits de quelques personnes et les a transformées en « hommes capitalistes ». Il y a toujours eu des gens tout prêts à profiter d'une meilleure adaptation de la production à la satisfaction des besoins du public. Mais ils étaient paralysés par l'idéologie qui stigmatisait le désir de gain comme immoral et qui érigeait des obstacles institutionnels pour le réprimer. La substitution des théories du laissez-faire aux doctrines qui justifiaient le système traditionnel de restrictions, écarta ces obstacles aux améliorations matérielles et ainsi inaugura le nouvel âge.

La philosophie libérale attaquait le système traditionnel des castes parce que son maintien était incompatible avec le fonctionnement de l'économie de marché. Elle prônait l'abolition des privilèges parce qu'elle souhaitait lâcher la bride aux hommes qui avaient le talent de produire au meilleur compte possible la plus grande abondance de produits de la meilleure qualité. Dans cet aspect négatif de leur programme, les utilitariens et les économistes se trouvaient d'accord avec les idées de ceux qui attaquaient les statuts et privilèges au nom d'un prétendu droit naturel et de la théorie de l'égalité de tous les hommes. Ces deux groupes étaient unanimes pour soutenir le principe de l'égalité de tous devant la loi. Mais cette unanimité n'extirpait pas l'opposition fondamentale entre les deux courants de pensée.

Dans l'opinion de l'école du droit naturel, tous les hommes sont biologiquement égaux et par conséquent ont le droit inaliénable à une part égale en toutes choses. La première affirmation est manifestement contraire aux faits. Le théorème suivant conduit, quand on l'interprète logiquement, à de telles absurdités que ses partisans renoncent complètement à être logiques, et en viennent finalement à considérer n'importe quelle intuition, si entachée qu'elle soit de discrimination et d'iniquité, comme compatible avec l'inaliénable égalité de tous les hommes. Ainsi les éminents citoyens de Virginie dont les idées ont inspiré la Révolution américaine, admirent que fût maintenu l'esclavage des Noirs. Le système le plus despotique que l'Histoire ait jamais connu, le bolchevisme, se prétend l'incarnation authentique du principe d'égalité et de liberté de tous les hommes.

Les plus marquants partisans libéraux de l'égalité devant la loi avaient pleinement conscience du fait que les hommes naissent inégaux et que c'est précisément leur inégalité qui engendre la coopération sociale et la civilisation. L'égalité devant la loi n'était pas, à leurs yeux, faite pour corriger les réalités inexorables de l'univers et pour faire disparaître l'inégalité naturelle. Elle était, au contraire, l'appareil qui assurerait à l'humanité tout entière le maximum de l'avantage que les hommes peuvent tirer de cette inégalité. Dorénavant, aucune institution formée de main d'homme ne devrait empêcher un individu de parvenir à la situation dans laquelle il peut servir le mieux ses concitoyens. Les libéraux envisagèrent ce problème non pas du point de vue d'un prétendu droit inaliénable des individus, mais sous l'angle social et utilitaire. L'égalité devant la loi est à leurs yeux une bonne chose parce qu'elle sert au mieux les intérêts de tous. Elle laisse aux électeurs de décider qui devra détenir les fonctions publiques, et aux consommateurs de décider qui doit diriger les activités productrices. Elle

élimine ainsi les causes de conflit violent et assure un progrès régulier vers un état plus satisfaisant des affaires humaines.

Le triomphe de cette philosophie libérale produisit tous ces phénomènes dont la totalité est appelée civilisation occidentale moderne. Toutefois, cette nouvelle idéologie ne pouvait triompher que dans un environnement où l'idéal de l'égalité de revenus était très faible. Si les Anglais du XVIII[e] siècle s'étaient préoccupés d'une chimérique égalité de revenus, la philosophie du laissez-faire ne leur aurait pas été plus sympathique qu'elle ne l'est aujourd'hui aux Chinois ou aux Mahométans. En ce sens, l'historien doit reconnaître que l'héritage idéologique de la féodalité et du système agricole seigneurial contribua à l'avènement de notre civilisation moderne, quelque différente qu'elle en soit.

Les philosophes du XVIII[e] siècle auxquels les idées utilitariennes étaient étrangères pouvaient encore parler d'une supériorité de la Chine ou de l'Islam quant à la situation sociale. À vrai dire, ils savaient très peu de choses sur la structure sociale du monde oriental. Ce qu'ils trouvaient digne de louange dans les vagues informations dont ils disposaient, c'était l'absence d'aristocratie héréditaire et de grands domaines ruraux. Dans leur imagination, ces peuples avaient mieux réussi à établir l'égalité que leur propre nation.

Ensuite, au cours du XIX[e] siècle, ces thèses furent rajeunies par les nationalistes de nos pays. La cavalcade eut pour avant-garde le Panslavisme, dont les chefs de file faisaient l'éloge de la supériorité de la coopération villageoise telle qu'elle existait en Russie avec le mir et l'artel et en Yougoslavie avec la zadruga. Avec la contagion de la confusion sémantique qui a transformé en son contraire la signification des vocables politiques, l'épithète « démocratique » est aujourd'hui attribuée à profusion. Les peuples musulmans, qui n'ont jamais connu d'autre forme de gouvernement que l'absolutisme illimité, sont dits démocratiques. Des nationalistes des Indes parlent allégrement de la traditionnelle démocratie hindoue !

Économistes et historiens n'attachent pas d'importance à ces effusions sentimentales. Lorsqu'ils parlent des civilisations asiatiques en les qualifiant d'inférieures, ils n'expriment pas un jugement de valeur. Ils constatent simplement le fait que ces peuples n'ont pas élaboré les structures idéologiques et institutionnelles qui en Occident ont engendré cette civilisation capitaliste dont les Asiatiques aujourd'hui reconnaissent implicitement la supériorité, en réclamant hautement du moins son outillage technologique et thérapeutique ainsi que ses accessoires mineurs. C'est précisément lorsque l'on constate le fait que dans le passé la culture de nombreux peuples orientaux était beaucoup plus avancée que celle de leurs contemporains d'Occident, que la question se pose de savoir quelles causes ont arrêté le progrès en Orient. Dans le cas de la civilisation hindoue, la réponse est évidente. Ici, la main de fer de l'inflexible système des castes a émoussé toute initiative individuelle, et écrasé dans l'œuf tout essai de s'écarter des règles traditionnelles. En revanche, la Chine et les pays musulmans n'étaient pas captifs d'une telle rigidité, mis à part un nombre relativement faible d'esclaves. Ils étaient gouvernés par des autocrates. Mais les sujets, pris individuellement, étaient égaux sous cette autocratie. Même les esclaves et les eunuques n'étaient pas exclus de l'accès aux plus hautes fonctions. C'est de cette égalité devant le despote que parlent aujourd'hui les gens en alléguant des coutumes démocratiques chez ces Orientaux.

La notion de l'égalité économique des sujets, à laquelle étaient attachés ces peuples et leurs gouvernants, n'était pas définie clairement, mais restait dans le vague. Elle n'était très nette que sur un seul point, qui était de considérer comme intolérable qu'un particulier quelconque accumule une grande fortune. Les gouvernants voyaient

dans leurs sujets riches une menace contre leur suprématie politique. Tout le monde, les gouvernants comme les gouvernés, était persuadé que personne ne peut amasser des ressources abondantes qu'en privant les autres de ce qui leur revenait en droit ; et donc, que le petit nombre des riches était la cause de la pauvreté du grand nombre. La situation des négociants prospères était extrêmement précaire dans tous les pays orientaux. Ils étaient à la merci des agents du despote. Même de larges cadeaux aux puissants du jour ne leur fournissaient point de garantie contre la confiscation. La population entière se réjouissait chaque fois qu'un personnage entreprenant et prospère devenait victime de l'envie et de l'hostilité des fonctionnaires.

Cette mentalité anti-chrématistique arrêta le progrès de la civilisation en Orient et maintint les masses aux frontières de la mort par inanition. Comme la formation de capital était empêchée, il ne pouvait être question de progrès technologique. Le capitalisme arriva en Orient comme une idéologie importée, imposée par des armées et des marines étrangères, sous forme de colonisation ou de juridiction extra-territoriale. Ces méthodes violentes n'étaient certes pas appropriées pour changer la mentalité traditionaliste des Orientaux. Mais reconnaître ce fait n'affaiblit pas la constatation que ce fut l'aversion pour l'accumulation de capital qui voua de nombreuses centaines de millions d'Asiatiques à la pauvreté et à la famine.

La notion d'égalité que nos propagandistes modernes de l'État tutélaire ont en tête est la réplique de l'idée asiatique d'égalité. Tout en restant dans le vague sous tous les autres aspects, elle est parfaitement claire dans son horreur des grandes fortunes. Elle n'admet ni la grande entreprise ni la grande richesse. Elle préconise diverses mesures pour émousser la croissance des entreprises personnelles et pour réaliser une égalité plus grande au moyen d'une fiscalité confiscatoire des revenus et des héritages. Et elle fait appel à l'envie des multitudes sans discernement.

Les conséquences économiques immédiates des politiques de confiscation ont déjà été examinées[1]. Il est évident qu'à long terme de telles pratiques doivent aboutir non seulement à ralentir, ou empêcher totalement, toute nouvelle accumulation de capital, mais aussi à épuiser le capital antérieurement accumulé. L'on n'arrêterait pas seulement le progrès vers plus de prospérité matérielle, l'on renverserait même la tendance et l'on irait à une pauvreté croissante. Les idéaux de l'Asie l'emporteraient ; et finalement l'Orient et l'Occident se retrouveraient sur un égal niveau de détresse.

Les théoriciens de l'État-Providence ne prétendent pas seulement être les défenseurs des intérêts de la société entière contre les intérêts égoïstes des entreprises avides de profit ; ils affirment de plus qu'ils prennent en charge les intérêts matériels à longue échéance de la nation, contre les visées à court terme des spéculateurs, promoteurs et capitalistes qui ne pensent exclusivement qu'à faire des profits et ne se soucient nullement de l'avenir de l'ensemble de la société. Cette seconde prétention est évidemment inconciliable avec l'insistance que met cette école à réclamer que les mesures d'urgence priment les considérations plus lointaines. Mais la logique avec soi-même n'est pas l'une des vertus de ces doctrinaires. Afin d'aller au bout de la discussion, négligeons cette contradiction dans leurs positions, et examinons-les sans l'évoquer davantage.

L'épargne, la formation de capital et l'investissement détournent les ressources considérées de la consommation courante, et les consacrent à l'amélioration des situations futures. L'épargnant renonce à augmenter dans le présent son degré de satisfaction, afin d'augmenter dans un avenir plus lointain son propre bien-être et celui de sa famille. Ses intentions sont assurément égoïstes au sens populaire du mot.

[1] Voir ci-dessus, pp. 637 à 641.

Mais les effets de sa conduite égoïste sont favorables aux intérêts matériels durables de l'ensemble de la société comme de chacun de ses membres. Son comportement engendre tous ces phénomènes que même les plus fanatiques propagandistes de l'État-Providence qualifient d'*amélioration économique* et de *progrès*.

Les mesures préconisées par l'école du Welfare suppriment ce qui incite les particuliers à épargner. D'une part, les mesures tendant à amputer les gros revenus et les fortunes réduisent sérieusement ou détruisent complètement la possibilité pour les riches d'épargner. D'autre part, les sommes que les gens à revenu modeste consacraient antérieurement à l'accumulation de capital sont manipulées de telle sorte qu'elles prennent la direction de la consommation. Auparavant un individu épargnait en confiant de l'argent à une banque de dépôts ou en souscrivant une police d'assurance, et la banque ou la compagnie d'assurances investissaient l'équivalent. Même si l'épargnant, plus tard, consommait ce qu'il avait d'abord économisé, il n'en résultait pas de désinvestissement ni de consommation de capital. Les investissements totaux des caisses d'épargne, banques et compagnies d'assurances augmentaient régulièrement en dépit des retraits.

Aujourd'hui prévaut une tendance à pousser les banques et compagnies d'assurances à augmenter leur portefeuille de titres et bons d'État. Les fonds des institutions de Sécurité sociale consistent entièrement en titres de la Dette publique. Dans toute la mesure où l'endettement public a été contracté pour des dépenses courantes, l'épargne de l'individu n'a pas pour résultat une formation de capital. Alors que dans un marché non entravé, l'épargne, la formation de capital et l'investissement coïncident, dans une économie interventionniste l'épargne individuelle des citoyens peut être dissipée par le gouvernement. Le citoyen individuel restreint sa consommation courante afin de pourvoir à son propre avenir ; ce faisant, il apporte sa contribution aux progrès ultérieurs de l'économie générale, et au relèvement du niveau de vie de ses congénères. Mais le gouvernement s'interpose, et annule les effets socialement bienfaisants de la conduite de l'individu. Rien mieux que cet exemple ne réfute le cliché du paternalisme d'État, qui oppose d'un côté l'individu égoïste et borné, uniquement tendu vers la jouissance du moment, sans égard pour le bien-être de son semblable et pour les intérêts permanents de la société, et de l'autre côté le bienveillant gouvernement, dont les vues à longue portée sont inébranlablement consacrées à promouvoir le durable bien-être de la société entière.

Le propagandiste de l'État-Providence soulève, il est vrai, deux objections. D'abord, que le mobile de l'individu est l'égoïsme, alors que le pouvoir est imbu de bonnes intentions. Pour la clarté de la discussion, admettons que les individus sont diaboliques et les dirigeants angéliques. Mais ce qui compte dans la vie et le monde réel ce ne sont pas — quoi qu'en ait dit en sens opposé Emmanuel Kant — les bonnes intentions mais les actes effectifs. Ce qui rend l'existence et l'évolution de la société possibles c'est le fait précis que la coopération pacifique dans la division sociale du travail est, dans le long terme, ce qui sert le mieux les intérêts égoïstes de tous les individus. L'excellence de la société de marché réside en ce que tout son fonctionnement, tout son déroulement consistent à faire passer ce principe dans la réalité.

La seconde objection affirme que dans le système de l'État tutélaire, la constitution du capital par le gouvernement et l'investissement public doivent remplacer ceux opérés par les particuliers. L'on se réfère au fait que les fonds jadis empruntés par les gouvernements ne furent pas en totalité dépensés pour les dépenses courantes. Une part considérable fut investie dans la construction de routes, chemins de fer, ports, aéroports, centrales et autres travaux publics. Une autre part non moins considérable fut dépensée pour soutenir des guerres défensives qui manifestement ne pouvaient

être financées autrement. L'objection, toutefois, manque son but. Ce qui compte, c'est qu'une partie de l'épargne individuelle est employée par le pouvoir en vue de la consommation courante, et que rien n'empêche le gouvernement d'augmenter cette part jusqu'à absorber en fait la totalité.

Il est clair que si les gouvernements agissent de telle sorte que leurs citoyens ne puissent plus accumuler et investir du capital neuf, la responsabilité de former des capitaux — si tant est qu'il s'en forme — incombe au gouvernement. Le propagandiste de l'État tutélaire qui pense que le contrôle gouvernemental est synonyme d'une divine providence, attentive à conduire sagement et imperceptiblement l'humanité vers des états supérieurs et plus parfaits au long d'un inéluctable processus évolutif, ce propagandiste est incapable de voir la complexité du problème et ses ramifications.

Ce n'est pas seulement l'épargne nouvelle, l'accumulation de capital supplémentaire, mais tout autant le maintien du capital productif à son présent niveau, qui exigent que la consommation présente soit réduite en vue d'être mieux pourvus ensuite. Il faut une abstinence, une renonciation à des satisfactions qui pourraient être prises tout de suite[1]. L'économie de marché engendre une ambiance dans laquelle cette abstinence est pratiquée dans une certaine mesure, et dans laquelle son fruit, le capital accumulé, est investi dans les filières où il sert le mieux à répondre aux besoins considérés par les consommateurs comme les plus urgents. Les problèmes qui se posent sont de savoir si l'accumulation de capital par le gouvernement peut se substituer à l'accumulation privée, et de quelle manière un gouvernement pourrait investir le capital supplémentaire accumulé. Ces problèmes ne concernent pas seulement une collectivité socialiste. Ils ne sont pas moins pressants dans un cadre interventionniste qui a écarté totalement ou presque totalement les conditions où se forme du capital privé nouveau. Même aux États-Unis l'on approche de plus en plus d'une telle situation.

Considérons le cas d'un gouvernement qui a obtenu la haute main sur l'emploi d'une partie considérable de l'épargne des citoyens. Les investissements des organismes de Sécurité sociale, des compagnies d'assurances privées, des instituts d'épargne et des banques commerciales sont en grande partie déterminés par le pouvoir, et drainés vers la Dette publique. Les citoyens individuels restent des épargnants. Mais leurs économies produiront-elles ou non une accumulation de capital et augmenteront-elles ainsi le parc de capitaux matériels disponibles pour améliorer l'appareil de production ? Cela dépend de l'emploi des fonds que le gouvernement a empruntés. Si ce dernier gaspille ces sommes, soit en les dépensant pour ses frais courants, soit en les investissant mal à propos, il y a rupture du processus d'accumulation du capital, inauguré par l'épargne individuelle et continué par les opérations d'investissement des banques et sociétés d'assurances. Un contraste entre les deux voies peut éclairer la question.

Dans le processus d'une économie de marché non entravé, Bill économise 100 $ et les dépose dans un institut d'épargne. Comme il est bien avisé, il choisit une banque qui effectue avec discernement ses activités de prêts et d'investissement ; il se produit une augmentation de la masse de capital investi, entraînant une hausse de la

[1] Établir ce fait n'est évidemment pas équivalent à une ratification des théories qui ont tenté de décrire l'intérêt comme la « récompense » de l'abstinence. Dans le monde des réalités, il n'y a point de mythique tribunal qui récompense ou punisse. Ce qu'est réellement l'intérêt originaire a été exposé ci-dessus au chapitre XIX. Quant aux soi-disant ironies de Lassalle (« Herr Bastiat-Schulze von Delitsch » dans les *Gesammelte Reden asnd Schriften*, v, 167), réitérées dans d'innombrables manuels, il est bon de souligner que l'épargne constitue une privation (*Entbehrung*) dans la mesure où elle prive l'épargnant d'une jouissance actuelle.

productivité marginale du travail. Sur le surplus ainsi produit, une part revient à Bill sous forme d'intérêt. Si Bill se trompe dans le choix de son banquier, et confie ses 100 $ à une institution qui fait banqueroute, Bill s'en va les mains vides.

Dans le processus d'une immixtion de l'État dans les activités d'épargne et d'investissement, Paul, en l'année 1940, met de l'argent de côté en versant 100 $ à l'institution nationale de Sécurité sociale[1]. Il reçoit en échange une créance qui est en principe une reconnaissance de dette inconditionnelle du gouvernement. Si le gouvernement dépense les 100 $ pour les dépenses courantes, il ne se crée pas de capital nouveau, et donc aucun accroissement de la productivité du travail. Le reçu gouvernemental que détient Paul est un chèque tiré sur les contribuables futurs. En 1970, un certain Pierre peut se trouver contraint de tenir la promesse du gouvernement, bien que lui-même ne tire aucun avantage du fait que Paul en 1940 avait économisé 100 $.

Par là, il devient clair qu'il n'est nul besoin de regarder du côté de la Russie soviétique afin de comprendre le rôle que les finances publiques jouent à notre époque. L'argument de pacotille qui prétend que la Dette publique n'est pas un fardeau puisque « nous la devons à nous-mêmes » est trompeur. Les Paul de 1940 ne la doivent pas à eux-mêmes. Ce sont les Pierre de 1970 qui la doivent aux Paul de 1940. Le système entier est le point culminant du principe du court terme. Les gouvernants de 1940 se débarrassent de leurs problèmes en les renvoyant aux gouvernants de 1970. A ce moment ; ceux de 1940 seront morts, ou de vénérables hommes d'État tirant gloire de leur splendide réalisation, la Sécurité sociale.

Les fables de Père Noël de l'école du Welfare sont caractérisées par leur incompréhension totale des problèmes du capital. C'est précisément ce fait qui rend indispensable de refuser l'appellation de *welfare economics*, d'économie de sécurité, dont ses partisans prétendent décorer leurs théories. Quelqu'un qui ne prend pas en considération le fait que les capitaux matériels disponibles existent en quantité limitée n'est pas un économiste, mais un fabuliste. Il ne travaille pas dans le réel, mais dans un monde mythique de surabondance. Toutes les générosités verbales de cette école contemporaine de la Sécurité sociale reposent, comme celles des écrivains socialistes, sur l'hypothèse implicite d'une abondance de capitaux matériels. Cela supposé, il est évidemment facile de trouver un remède à tous les maux, de donner à chacun « selon ses besoins » et de rendre tout le monde parfaitement heureux.

Il est vrai que certains des chefs de file de l'école du Welfare se sentent mal à l'aise en pensant vaguement aux problèmes qui se posent. Ils se rendent compte qu'il faut que le capital soit maintenu intact si l'on ne veut pas qu'à l'avenir la productivité du travail soit amoindrie[2]. Cependant, même ces auteurs ne comprennent pas que le simple maintien du capital dépend du traitement compétent des problèmes d'investissement, qu'il est toujours le fruit de pronostics avisés, et que les efforts pour maintenir le capital intact supposent la possibilité du calcul économique, et donc le fonctionnement de l'économie de marché. Les autres propagandistes de l'État-Providence ignorent le problème purement et simplement. Peu importe qu'ils adoptent ou non à ce sujet le schéma marxiste, ou qu'ils recourent à l'invention de nouvelles

[1] Il est indifférent que ce soit Paul lui-même qui verse les 100 $, ou que la loi oblige son employeur à les verser. Voir ci-dessus, p. 477.

[2] Ceci se réfère spécialement aux écrits du Pr A. C. Pigou, aux diverses éditions de son livre *The Economics of Welfare* et à divers articles. Pour une critique des vues du Pr A. C. Pigou, voir F. A. Hayek, *Profits, Interest and Investment*, Londres, 1939, pp. 83 à 134.

notions chimériques telles que le « caractère auto-perpétuant » des choses utiles[1]. De toute façon, leurs thèses ont pour but de fournir une justification à la théorie qui impute à la sur-épargne et à la sous-consommation tout ce qui est insatisfaisant, et qui propose comme panacée de dépenser davantage.

Lorsqu'ils sont poussés dans leurs retranchements par les économistes, certains des propagandistes du Welfare et des socialistes admettent que la détérioration du niveau de vie ne peut être évitée que par le maintien du capital déjà accumulé, et que l'amélioration économique dépend de la formation de capital additionnel. L'entretien du capital existant et l'accumulation de capital neuf devront désormais, disent-ils, être une tâche du gouvernement. On ne les laissera plus à l'égoïsme des individus, uniquement préoccupés de s'enrichir eux, et leur famille ; les autorités s'en occuperont en se plaçant au point de vue du bien commun.

Le nœud de la question réside précisément dans la façon dont l'égoïsme produit ses effets. Dans un système d'inégalité, l'égoïsme pousse l'individu à épargner et à investir toujours ses économies de façon à répondre aux plus urgents des besoins ressentis par les consommateurs. Dans un système égalitaire, ce mobile s'efface. La réduction de consommation dans le futur immédiat constitue une privation perceptible, une atteinte aux aspirations égoïstes de l'individu. L'augmentation dans un avenir plus ou moins éloigné des quantités disponibles, que l'on attend de la privation immédiate, est moins nettement perceptible que cette dernière pour l'intellect moyen. De plus, ses effets bienfaisants sont, dans un système de drainage public, si largement dilués qu'ils ne peuvent guère apparaître à l'individu comme une compensation appropriée pour ce à quoi il renonce aujourd'hui. L'école de la Sécurité suppose naïvement que la perspective de voir les fruits de l'épargne actuelle moissonnés égalitairement par la génération suivante poussera l'égoïsme de chacun à épargner davantage aujourd'hui. Ces théoriciens tombent ainsi dans une illusion qui est le corollaire de celle de Platon : celui-ci pensait que si l'on empêchait les gens de savoir de quels enfants ils étaient les parents, on les amènerait à éprouver une affection de parents envers tous les êtres plus jeunes qu'eux. Les partisans de l'État tutélaire auraient bien dû prêter attention à la remarque d'Aristote, observant que le résultat serait plutôt de rendre tous les parents également indifférents à tous les enfants[2].

Le problème de maintenir le niveau du capital existant et de l'augmenter est insoluble dans un système socialiste qui ne peut pratiquer le calcul économique. Une collectivité socialiste ne dispose d'aucune méthode pour constater si l'équipement en capitaux matériels augmente ou diminue. Toutefois, un système interventionniste ou un système socialiste qui peut encore calculer sur la base des prix établis à l'extérieur, sont dans une position moins grave : il leur est encore possible de comprendre ce qui se passe.

Si un tel pays est gouverné démocratiquement, les problèmes du maintien du capital et de la formation de capital neuf deviennent le sujet principal des antagonismes politiques. Il y aura des démagogues pour affermer que davantage pourrait être consacré à la consommation courante, que ne sont disposés à en consentir ceux qui sont au pouvoir, ou qui appartiennent à des partis adverses. Ils seront toujours prêts à proclamer que « dans l'état d'urgence actuel » il ne peut être question d'entasser du capital pour plus tard et qu'au contraire il est entièrement justifiable de consommer

[1] Voir F. H. Knight, « Professor Mises and the Theory of Capital », *Economica*, VIII, 1941, pp. 409 à 427.

[2] Voir Aristote, *Politics*, liv. II, chap. III dans *The Basic Works of Aristotle*, éd. de R. McKeon, New York, 1945, pp, 1148 et suiv.

une partie du capital existant. Les divers partis enchériront les uns sur les autres pour promettre aux électeurs de plus larges dépenses gouvernementales, et simultanément une réduction de tous les impôts qui ne frappent pas exclusivement les riches. Au temps du laissez-faire, les gens considéraient le gouvernement comme une institution dont le fonctionnement impliquait une dépense de monnaie qui devait être défrayée par des impôts payés par les citoyens. Dans les budgets personnels des citoyens, l'État était un poste de dépense. Aujourd'hui, la majorité des citoyens considèrent le gouvernement comme un organisme distribuant des subventions. Les salariés et les paysans s'attendent à recevoir du Trésor plus qu'ils ne contribuent à ses recettes. L'État à leurs yeux est un distributeur, non un preneur. Ces idées populaires furent rationalisées et élevées au rang de quasi-doctrine économique par Lord Keynes et ses disciples. Dépenses publiques et déficit budgétaires ne sont que des synonymes de consommation du capital. Si les dépenses courantes, aussi justifiées qu'on puisse les considérer, sont financées en confisquant au moyen d'impôts sur les successions la partie des revenus les plus élevés qui aurait été consacrée aux investissements, ou si elles le sont par des emprunts gouvernementaux, l'État devient un facteur de consommation du capital. Le fait que dans l'Amérique d'aujourd'hui il y ait probablement encore[1] un surplus annuel d'accumulation de capital par rapport à la consommation annuelle de capital, n'invalide pas l'affirmation que le système global des politiques de financement du gouvernement fédéral, de celui des États de l'Union, et des municipalités, tende à produire une consommation de capital.

Beaucoup de ceux qui sont conscients des répercussions indésirables de la consommation du capital, inclinent à croire que le gouvernement populaire est incompatible avec une politique financière saine. C'est qu'ils ne voient pas que la démocratie en tant que telle n'est pas en cause, mais les théories qui visent à présenter l'institution gouvernementale comme un Père Noël, au lieu du « veilleur de nuit » dont se moquait Lassalle. Ce qui détermine le cours de la politique économique d'un pays, ce sont toujours les idées économiques adoptées par l'opinion générale. Nul gouvernement, qu'il soit démocratique ou dictatorial, ne peut s'affranchir de l'effet d'entraînement de l'idéologie prédominante.

Ceux qui recommandent une limitation des prérogatives du Parlement en matière de budget et de loi des finances, ou même une substitution totale du gouvernement autoritaire au gouvernement représentatif, sont obnubilés par l'idéal chimérique du parfait chef d'État. Cet homme, non moins bienveillant que sage, serait sincèrement voué à promouvoir le bien-être durable de ses sujets. Le Guide véritable, en fait, se révèle toujours un simple mortel dont le premier objectif est la perpétuation de sa propre suprématie, et de celle de ses proches, de ses amis et de son parti. Dans la mesure où il peut recourir à des mesures déplaisantes pour la population, il le fait au service de ces intentions-là. Il n'investit ni n'accumule du capital. Il construit des forteresses et équipe des armées.

Les si fameux plans des dictatures soviétique et national-socialiste comportaient la restriction des dépenses de consommation en faveur des « investissements ». Les nazis n'essayèrent jamais de masquer qu'en réalité ces investissements étaient destinés à préparer les guerres de conquête qu'ils projetaient. Les soviets furent moins francs au début. Mais plus tard ils proclamèrent fièrement que toute leur planification était dominée par des considérations de potentiel militaire. L'Histoire ne fournit aucun exemple d'accumulation de capital économiquement productif, réalisée par un

[1] Les tentatives pour répondre à cette question-là sont vaines, en cette ère d'inflation et de gonflement du crédit.

gouvernement. Dans la mesure où les gouvernements investirent dans la construction de routes, de chemins de fer et d'autres travaux publics utiles, le capital nécessaire fut procuré par l'épargne individuelle des citoyens et emprunté par les gouvernements. Mais la majeure partie des fonds collectés par la Dette publique alla financer les dépenses courantes de l'État. Ce que les individus avaient épargné fut dissipé par le pouvoir.

Même les gens qui considèrent comme déplorable l'inégalité des fortunes et des revenus ne peuvent nier qu'elle a pour effet d'alimenter l'accumulation de capital neuf. Et c'est la formation d'un surcroît de capital qui seule détermine le progrès technologique, la hausse des salaires et l'élévation progressive du niveau de vie.

4. Insécurité

La vague notion de sécurité qu'ont à l'esprit les doctrinaires de l'État-Providence, lorsqu'ils dénoncent l'insécurité, se rapporte à quelque chose comme une assurance que la société garantira à tout un chacun, quelles que soient ses réalisations, un niveau de vie qu'il considère comme satisfaisant.

La sécurité ainsi conçue, affirment les laudateurs des temps anciens, était fournie par le régime social du Moyen Âge. Il est toutefois inutile d'examiner plus avant ces prétentions. La situation réelle, même dans le XIII^e^ siècle si vanté, était différente du tableau idéal dressé par la philosophie scolastique ; les schémas de ce genre visaient à décrire ce qui devrait être et non pas ce qui était. D'ailleurs même ces utopies des philosophes et des théologiens impliquaient l'existence d'une classe nombreuse de mendiants sans ressources, entièrement dépendants des aumônes données par les gens aisés. Ce n'est pas précisément l'idée de la sécurité, telle que la suggère l'usage moderne du mot.

Le concept de sécurité est, chez les salariés et les paysans, le pendant du concept de stabilité chez les capitalistes[1]. De même que les capitalistes souhaitent jouir en permanence d'un revenu qui ne soit pas soumis aux vicissitudes des mouvantes situations humaines, les salariés et les paysans entendent que leurs revenus ne soient pas sous la dépendance du marché. L'un comme l'autre groupe cherche à se soustraire au flux des événements. Nulle péripétie nouvelle ne devrait amoindrir leur propre situation ; d'autre part, évidemment, ils n'ont rien à objecter à ce qui peut améliorer leur bien-être matériel. La structure du marché à laquelle ils ont précédemment ajusté leur activité ne devrait jamais être modifiée au point de les contraindre à une nouvelle adaptation. Le fermier montagnard d'une vallée européenne s'indigne de rencontrer la concurrence de fermiers du Canada produisant à meilleur compte. Le peintre en bâtiment est mis en fureur par l'introduction d'un nouveau procédé qui change les conditions du marché du travail dans sa branche. Il est évident que les souhaits de ces gens ne pourraient être satisfaits que dans un monde parfaitement stagnant.

Un caractère essentiel de la société de marché non entravé est qu'elle n'a aucun respect pour les situations acquises. Les réussites passées ne comptent pas si elles font obstacle à de nouvelles améliorations. Les avocats de la sécurité sont donc dans le vrai en reprochant au capitalisme son insécurité. Mais ils déforment les faits en donnant à entendre que ce sont les intérêts égoïstes des capitalistes et des entrepreneurs qui en sont responsables. Ce qui lèse les situations acquises c'est l'insistance des consommateurs à chercher la meilleure satisfaction de leurs besoins. Ce n'est pas l'avidité d'un petit nombre de riches qui engendre l'insécurité du producteur ; c'est la

[1] Voir ci-dessus, pp. 167 à 188.

propension de chacun à profiter de toute occasion offerte, d'améliorer son degré de bien-être. Ce qui provoque l'indignation du peintre en bâtiment, c'est le fait que ses concitoyens préfèrent des logements moins coûteux à ces mêmes logements plus coûteux. Et le peintre en bâtiment lui-même, lorsqu'il donne sa préférence à l'article qui lui coûte le moins, contribue pour sa part à introduire de l'insécurité dans d'autres secteurs du marché des services.

Il est certainement vrai que la nécessité de s'adapter continuellement à des changements répétés est difficile à supporter. Mais le changement est l'essence de la vie. Dans une économie de marché non entravé, l'absence de sécurité — c'est-à-dire l'absence de protection des situations acquises — est le principe d'où découle le progrès régulier du bien-être matériel. Il n'est pas utile de discuter sur les rêves bucoliques de Virgile ou des poètes et peintres du XVIII[e] siècle. Nul besoin d'examiner de quelle sécurité bénéficiaient les bergers en chair et en os. Personne ne désire vraiment échanger sa place avec la leur.

L'aspiration à la sécurité devint particulièrement intense pendant la grande dépression qui débuta en 1929. Elle suscita une réponse enthousiaste des millions de gens sans emploi. Voilà ce qu'est pour vous le capitalisme, clamaient les porte-parole des groupes de pression des paysans et des salariés. Et pourtant, leurs maux n'avaient pas été créés par le capitalisme, mais bien au contraire, par les tentatives faites pour « réformer » et « améliorer » le fonctionnement de l'économie de marché, c'est-à-dire par l'interventionnisme. L'effondrement fut l'aboutissement fatal des pressions exercées pour abaisser le taux d'intérêt au moyen de l'expansion du crédit. Le chômage institutionnel fut le résultat inéluctable de la politique fixant des taux de salaires plus haut que le niveau potentiel du marché.

5. Justice sociale

Sous un certain angle du moins, les actuels propagandistes de l'État-Providence marquent un progrès par rapport aux courants plus anciens de socialistes et de réformistes. Ils ne mettent plus l'accent sur un concept de justice sociale, avec les exigences duquel les hommes devraient s'accommoder, si désastreuses qu'en puissent être les conséquences. Ils se rallient au point de vue utilitarien. Ils ne s'opposent pas au principe selon lequel le seul critère pour apprécier les systèmes sociaux est leur aptitude à atteindre les objectifs que se proposent les hommes lorsqu'ils agissent.

Néanmoins, dès qu'ils s'engagent dans un examen du fonctionnement de l'économie de marché, ils oublient leurs bonnes intentions. Ils invoquent un faisceau de principes métaphysiques et condamnent a priori l'économie de marché parce qu'elle ne s'y conforme pas. Ils réintroduisent en contrebande l'idée d'un étalon de moralité absolu, après lui avoir interdit l'entrée officielle. Recherchant des remèdes à la pauvreté, à l'inégalité et à l'insécurité, ils en viennent de proche en proche à reprendre toutes les fausses pistes des variétés anciennes du socialisme et de l'interventionnisme. Ils s'emmêlent de plus en plus dans les contradictions et les absurdités. Pour finir, ils ne peuvent s'empêcher de s'accrocher à la branche pourrie qu'ont vainement voulu saisir les réformateurs « non conformistes » qui les ont précédés : la sagesse supérieure de gouvernants parfaits. Leur dernier mot est toujours l'État, le pouvoir, la société, ou d'autres synonymes désignant de façon élégante le dictateur surhomme.

Au premier rang de l'école du Welfare, les socialistes de la chaire allemands et leurs adeptes, les institutionnalistes américains, ont publié des milliers de volumes bourrés d'informations méticuleusement documentées sur les situations insatisfaisantes. Dans leur opinion, les éléments ainsi collectés illustrent clairement les

déficiences du capitalisme. En réalité, ils illustrent simplement le fait que les desiderata humains sont illimités et qu'il y a un champ immense ouvert aux progrès à faire. Ils ne prouvent certainement aucune des thèses de la théorie du Welfare.

Ce n'est pas à nous qu'il faut dire qu'une plus ample fourniture des divers biens serait bienvenue de tous. La question est de savoir s'il y a un moyen quelconque de réaliser ce surcroît autrement qu'en accroissant la productivité de l'effort humain par l'investissement d'un supplément de capital. Tout le bavardage des propagandistes de la Sécurité sociale ne tend qu'à une chose : faire perdre de vue ce point, le seul point qui compte. Alors que rassembler du capital neuf est le moyen indispensable pour obtenir quelque progrès économique que ce soit, ces gens parlent de « sur-épargne », de « sur-investissement », de la nécessité de dépenser plus et de produire moins. Ils se font ainsi les fourriers de la rétrogression économique, prêchant une philosophie de ruine et de désintégration sociale. Une société disposée selon leurs préceptes peut sembler à certains équitable en fonction de leur idéal arbitraire de la justice sociale. Mais ce sera assurément une société de constant appauvrissement pour tous ses membres.

Depuis plus d'un siècle, l'opinion publique des pays occidentaux a été égarée par l'idée qu'il existe une « question sociale », un « problème du travail ». Le sens implicite de ces expressions est que l'existence même du capitalisme lèse les intérêts vitaux des multitudes, en particulier ceux des salariés et des paysans. Le maintien d'un système aussi manifestement injuste ne peut être toléré ; des réformes radicales sont indispensables.

La vérité est que le capitalisme n'a pas seulement multiplié la population, mais en même temps amélioré le niveau de vie des gens d'une façon inouïe jusqu'alors. Ni la réflexion économique, ni l'expérience historique ne suggèrent qu'aucun autre système social puisse être aussi avantageux pour les masses que l'est le capitalisme. Les résultats parlent d'eux-mêmes. L'économie de marché n'a pas besoin d'apologistes ni de propagandistes. Elle peut s'appliquer à elle-même les mots de l'épitaphe de Sir Christopher Wren, l'architecte de la cathédrale Saint-Paul : *Si monumentum requiris, circumspice*[1].

[1] Si vous cherchez son monument, regardez autour de vous.

Chapitre XXXVI — La crise de l'interventionnisme

1. Les fruits de l'interventionnisme

Les politiques d'intervention telles que les ont pratiquées pendant des dizaines d'années tous les gouvernements de l'Occident capitaliste ont produit à peu près tous les effets qu'avaient prédits les économistes. Il y a des conflits militaires et des guerres civiles, des multitudes impitoyablement opprimées par des dictateurs de coup d'État, des dépressions économiques, du chômage massif, de la consommation de capital, des famines.

Néanmoins, ce ne sont pas ces événements catastrophiques qui ont abouti à une crise de l'interventionnisme. Les doctrinaires de ce dernier et leurs clientèles expliquent toutes ces conséquences indésirées comme autant d'aspects inéluctables du capitalisme. À leur avis, ce sont précisément ces désastres qui démontrent clairement la nécessité d'intensifier les interventions. Les échecs des pratiques interventionnistes n'amoindrissent nullement la popularité des théories qui en sont la base. L'interprétation donnée aux faits tend à renforcer, et non pas à affaiblir, le prestige de ces thèses. Comme une théorie économique fausse ne peut pas être réfutée simplement par l'expérience historique, les propagandistes de l'interventionnisme ont pu persévérer en dépit du chaos qu'ils ont généralisé.

Il n'empêche que l'ère de l'interventionnisme touche à sa fin. Ses applications ont épuisé toutes ses potentialités, elles sont vouées à disparaître.

2. L'épuisement du fonds de réserve

L'idée qui sous-tend toutes les politiques d'intervention est celle-ci : les gros revenus et les fortunes de la partie la plus riche de la population constituent un fonds que l'on peut utiliser à volonté pour améliorer la situation des moins prospères. L'essence de la politique interventionniste consiste à prendre à un groupe pour donner à un autre. C'est la confiscation et la distribution. Chaque mesure est justifiée sans appel en déclarant qu'il est juste de dompter les riches au profit des pauvres.

Dans le domaine des finances publiques, l'imposition progressive des revenus et des successions est la manifestation la plus typique de cette doctrine. Imposer le riche et dépenser l'argent obtenu pour améliorer la situation du pauvre, tel est le principe des budgets contemporains. Dans le domaine des relations industrielles, raccourcir le temps de travail, augmenter les salaires, et cent autres mesures sont préconisées dans la conviction qu'elles favorisent l'employé et chargent l'employeur. Toutes les questions gouvernementales et affaires internes des collectivités locales sont envisagées exclusivement du point de vue de ce principe.

Un exemple éclairant est fourni par les méthodes appliquées au fonctionnement des entreprises nationalisées et municipalisées. Ces entreprises sont fréquemment amenées à un échec financier ; leurs comptes montrent régulièrement qu'elles perdent de l'argent, obérant la trésorerie de l'État ou de la municipalité. Il ne sert à rien de rechercher si les déficits sont dus à l'impéritie notoire de la gestion publique des entreprises économiques, ou au moins partiellement à l'inadéquation des prix auxquels les marchandises ou services sont livrés aux consommateurs. Ce qui compte, c'est le fait que les contribuables sont forcés de couvrir ces déficits. Les interventionnistes approuvent totalement cet arrangement. Ils repoussent de toutes leurs forces les deux autres solutions possibles : vendre les exploitations à des entrepreneurs

privés, ou relever les prix demandés aux consommateurs de façon à supprimer le déficit à l'avenir. La première de ces suggestions est à leurs yeux manifestement réactionnaire, parce qu'ils croient que l'inéluctable sens de l'Histoire conduit vers une socialisation toujours plus poussée. La seconde est qualifiée d'anti-sociale, parce qu'elle fait peser un fardeau accru sur les consommateurs les plus nombreux. Il est plus équitable de faire porter ce poids aux contribuables, qui sont les citoyens les plus riches. Leur capacité de payer est plus grande que celle des citoyens moyens qui utilisent les chemins de fer nationalisés, les métros, autobus et trolleybus municipalisés. Prétendre que ces services publics équilibrent eux-mêmes leur budget, c'est d'après les interventionnistes une relique des idées rétrogrades des financiers orthodoxes. L'on pourrait aussi bien exiger que les routes et les écoles assurent leur propre équilibre financier.

Il n'est pas nécessaire de discuter avec les avocats de cette politique de déficits. Il est clair que pour pouvoir s'en remettre à ce principe de la capacité de payer, il faut qu'existent encore des revenus et des fortunes susceptibles d'être drainés par l'impôt. La méthode cesse d'être praticable une fois que ces fonds supplémentaires ont été épuisés par le fisc ou par d'autres mesures interventionnistes.

C'est précisément la situation actuelle de la plupart des pays européens. Les États-Unis n'en sont pas encore arrivés là ; mais si l'orientation présente de leur politique économique n'est pas inversée à bref délai et radicalement, l'Amérique sera dans la même situation que l'Europe d'ici peu d'années.

Pour la clarté de la discussion, nous pouvons laisser de côté toutes les autres conséquences inévitables d'un triomphe complet du principe de la capacité de payer, et nous concentrer sur ses aspects financiers.

L'interventionniste qui préconise un supplément de dépenses publiques ne voit pas que les fonds disponibles sont limités. Il ne voit pas qu'une dépense accrue effectuée dans un certain secteur oblige à en restreindre une autre dans un autre secteur. Il est persuadé qu'il y a de l'argent disponible en abondance. Les revenus et la fortune des riches peuvent aisément être captés. En recommandant des crédits plus importants pour les écoles, il ne fait que souligner combien ce serait une bonne chose que de dépenser davantage pour l'éducation. Il ne se hasarde point à soutenir qu'augmenter les crédits pour l'Éducation est plus indiqué que d'augmenter ceux d'un autre ministère, par exemple celui de la Santé. Il ne lui vient pas à l'idée que des arguments de poids peuvent être avancés pour diminuer les dépenses publiques et alléger le fardeau fiscal. Les partisans d'une réduction des impôts ne sont à ses yeux que les défenseurs des intérêts de classe des riches, manifestement injustifiables.

Au degré actuellement atteint par les taux d'imposition des revenus et des successions, ce fonds de réserve aux dépens duquel les interventionnistes cherchent à couvrir toutes les dépenses publiques se rétrécit rapidement. Il a pratiquement disparu en totalité dans la plupart des pays européens. Aux États-Unis, les hausses récentes des taux d'imposition n'ont produit qu'un supplément de rentrées fiscales minime, par rapport à ce qu'aurait fait rentrer une progressivité plafonnée bien plus bas. Des surtaxes massives appliquées aux riches sont très en faveur auprès des dilettantes de l'interventionnisme et des démagogues, mais elles ne fournissent que de modestes ajouts aux revenus publics[1]. De jour en jour il devient plus visible que des dépenses

[1] Aux États-Unis, la surtaxe prévue par la loi de finances de 1942, pour le palier de revenu entre 22 000 et 26 000 $ était de 52 °/o. Si la surtaxe avait été plafonnée à ce niveau, la perte de recettes fiscales sur les revenus de 1942 aurait été d'environ 249 millions, soit 2,8 % de la recette totale de l'impôt sur les revenus personnels. Pendant la même année, les revenus nets correspondant aux

publiques importantes ajoutées à celles déjà existantes ne peuvent plus être couvertes en « pressurant les riches », mais que le fardeau supplémentaire doit être supporté par la masse des citoyens. La politique fiscale traditionnelle de l'interventionnisme à son apogée, ses systèmes tant vantés d'imposition progressive et de larges dépenses ont été poussés à un point tel que leur absurdité ne peut plus être dissimulée. La scandaleuse théorie selon laquelle le particulier doit régler sa dépense selon son revenu, tandis que les revenus publics doivent être réglés sur les dépenses votées, cette théorie démontre sa fausseté. Dorénavant, les gouvernements devront se rendre compte qu'un même dollar ne peut être dépensé deux fois, et que les divers postes de la dépense gouvernementale sont en opposition les uns aux autres. Chaque sou de plus dans la dépense gouvernementale va devoir être prélevé sur les gens qui jusqu'à maintenant espéraient rejeter la charge principale sur les autres. Ceux qui veulent obtenir des subsides auront à régler eux-mêmes la facture. Les déficits des entreprises possédées et gérées par la puissance publique retomberont sur la masse de la population.

La situation dans le réseau des rapports d'employeur à employé sera du même genre. La croyance populaire est que les salariés obtiennent des « conquêtes sociales » aux dépens des revenus non gagnés des classes exploitantes. Les grévistes, dit-on, ne se battent pas contre les consommateurs mais contre la « direction ». Il n'y a pas de raison d'augmenter le prix des produits lorsque les coûts de main-d'œuvre augmentent ; la différence doit être supportée par les employeurs. Mais lorsque la part des entrepreneurs et capitalistes est de plus en plus rognée par les impôts, la hausse des salaires et autres « victoires sociales » des employés en même temps que cette part est bornée par le plafonnement des prix, le rôle de tampon qu'on lui attribue disparaît. C'est alors qu'il devient évident que toute augmentation des salaires doit affecter, de tout son poids, les prix des produits, et que les gains sociaux de chaque groupe ont pour contrepartie la perte sociale des autres. Chaque grève devient alors, même dans le court terme et plus seulement à long terme, un coup porté au reste de la population.

C'est un point essentiel de la philosophie sociale de l'interventionnisme, qu'il existe un fonds de réserve inépuisable, sur lequel on peut pomper indéfiniment. Le système entier de l'interventionnisme s'effondre lorsque cette source se tarit : le principe du Père Noël se liquide lui-même.

3. La fin de l'interventionnisme

L'interlude interventionniste doit trouver sa fin parce que l'interventionnisme ne peut conduire à un système permanent d'organisation sociale. La raison en est triple.

Premièrement : les mesures restrictives amputent le rendement et le montant disponible des biens à consommer. Quels que soient les arguments plausibles en faveur de certaines restrictions et prohibitions, de telles mesures ne peuvent par elles-mêmes jamais constituer un système social de production.

Deuxièmement : toutes les espèces diverses d'immixtion dans les phénomènes du marché, non seulement sont impuissantes à obtenir les effets visés par leurs auteurs et partisans, mais encore elles engendrent une situation qui — du point de vue même des jugements de valeur des promoteurs et partisans — est encore moins souhaitable

paliers égaux ou supérieurs à 10 000 $ totalisaient 8 912 millions de dollars. La confiscation complète de ces revenus-là aurait représenté une recette inférieure à la rentrée totale de la même année de l'impôt sur les revenus de tous paliers, soit 9046 millions. Voir *A Pax Program for a Solaent America*, du Committee on Postwar Tax Policy, New York, 1945, pp. 116-117 et 120.

que la situation à laquelle ils voulaient porter remède. Lorsqu'on veut corriger leur manifeste inadéquation et échapper au ridicule de leur échec, en appuyant et consolidant les premières mesures par d'autres de même nature, l'on s'engage dans une chaîne sans fin d'interventions ; et de proche en proche, l'économie de marché se voit détruite totalement et remplacée par le socialisme.

Troisièmement : l'interventionnisme cherche à confisquer le « surplus » détenu par une partie de la population et à le donner à l'autre partie. Une fois que ce surplus est épuisé par la confiscation totale, il n'est plus possible de poursuivre cette politique.

S'avançant toujours plus loin sur le sentier de l'interventionnisme, tous les pays qui n'ont pas adopté le plein socialisme du modèle russe arrivent de plus en plus près de ce qu'on appelle une économie planifiée, c'est-à-dire du socialisme modèle allemand ou Hindenburg. Quant aux politiques économiques, il existe de nos jours peu de différences entre les divers pays et, à l'intérieur de chacun, entre les divers partis politiques et groupes de pression. Les noms historiques de parti ont perdu leur signification. Il n'y a plus, en fait d'orientation de la politique économique, que deux factions en présence : les partisans de la méthode de Lénine comportant la nationalisation totale, et les interventionnistes. Les partisans de l'économie de marché ont peu d'influence sur le cours des événements. Ce qui subsiste encore de liberté économique est plutôt l'effet de l'inefficacité des mesures adoptées par les gouvernants, que d'une orientation politique intentionnelle.

Il est difficile de savoir combien, parmi les partisans de l'interventionnisme, ont conscience du fait que les politiques qu'ils préconisent conduisent directement au socialisme, et combien d'entre eux restent attachés à l'illusion de tendre vers un système de « tiers-chemin » capable de durer en tant que système permanent d'organisation économique de la société. Quoi qu'il en soit, il est certain que tous les interventionnistes croient que le pouvoir, et le pouvoir seul, est appelé à décider cas par cas si l'on doit laisser les choses aller comme les fait évoluer le marché, ou si une intervention autoritaire est nécessaire. Cela veut dire qu'ils sont prêts à tolérer la suprématie des consommateurs uniquement dans la mesure où elle conduit aux résultats qu'eux-mêmes jugent bons. Dès qu'il se produit quelque chose en économie qui déplaît à l'un quelconque des organismes bureaucratiques, ou provoque la colère de quelque groupe de pression, les gens réclament à grand cri de nouvelles interventions, réglementations et restrictions. N'étaient l'impéritie du législateur et le laxisme, la négligence et la vénalité de nombreux fonctionnaires, les derniers vestiges de l'économie de marché auraient depuis longtemps disparu.

L'incomparable efficacité du capitalisme ne s'est jamais manifestée de façon plus heureuse que dans notre époque d'anti-capitalisme haineux. Alors que les gouvernements, les partis politiques et les syndicats de salariés ne cessent de saboter le jeu des transactions, l'esprit d'entreprise parvient encore à accroître la quantité et améliorer la qualité des produits, et à les rendre plus aisément accessibles aux consommateurs. Dans les pays qui n'ont pas encore entièrement abandonné le système capitaliste, les gens ordinaires bénéficient aujourd'hui d'un niveau de vie que leur eussent envié les princes et nababs de jadis. Il y a peu de temps encore, les démagogues reprochaient au capitalisme la pauvreté des masses. Aujourd'hui, ils lui reprochent plutôt l'abondance qu'il procure à l'homme de la rue.

L'on a montré que le système de gestion par les « managers », c'est-à-dire la délégation de tâches subalternes de direction à des auxiliaires responsables, auxquels une certaine marge de libre décision est conférée, n'est réalisable que dans le cadre du

système de profit[1]. Ce qui caractérise le directeur comme tel et lui confère une situation différente de celle du technicien proprement dit, c'est que dans la sphère de sa mission il fixe lui-même les méthodes selon lesquelles ses activités auront à se conformer au principe de profit. Dans un système socialiste où n'existent ni le calcul économique, ni la comptabilisation des capitaux, ni la mesure du profit, il ne reste pas de place non plus pour le métier de manager. Cependant, aussi longtemps qu'une société socialiste a la possibilité de faire des calculs en se fondant sur le prix de marché à l'étranger, elle peut aussi utiliser dans une certaine mesure une hiérarchie quasi directoriale.

C'est un pauvre artifice que de dire d'une époque qu'elle est « de transition ». Le monde vivant est en changement incessant. Chaque époque est un temps de transition. Nous pouvons distinguer entre les systèmes sociaux selon qu'ils sont capables de durer, ou qu'ils sont inévitablement transitoires en ce sens qu'ils se détruisent eux-mêmes. L'on a déjà montré dans quel sens l'on peut dire que l'interventionnisme se liquide lui-même et doit forcément conduire au socialisme à l'allemande. Certains pays d'Europe ont déjà atteinte ce stade, et personne ne peut dire si les États-Unis les suivront. Mais aussi longtemps que les États-Unis restent attachés à l'économie de marché et ne se rallient pas au système du dirigisme étatique intégral, les économies socialistes européennes restent en mesure de calculer. Leur façon de pratiquer les affaires ne présente pas encore le caractère le plus typique de la direction socialiste : elle est encore fondée sur du calcul économique. Par conséquent, elle reste dans tous ses aspects très différente de ce qu'elle deviendrait si le monde entier devenait socialiste.

L'on dit fréquemment qu'une moitié du monde ne peut rester fidèle à l'économie de marché pendant que l'autre moitié est socialiste, et vice versa. Mais il n'y a pas de raison de supposer impossible une telle division de la planète dans la coexistence de deux systèmes. Si vraiment elle est possible, alors le système économique actuel des pays qui ont rejeté le capitalisme est susceptible de continuer pour une période de temps indéterminée. Son fonctionnement peut provoquer la désintégration sociale, le chaos et la misère pour les peuples. Mais ni un bas niveau de vie, ni un appauvrissement continuel ne liquident automatiquement un système économique. Ce dernier ne cède la place à un système plus efficace que si les gens eux-mêmes ont assez d'intelligence pour comprendre les avantages qu'un tel changement peut leur apporter. Ou encore, il peut être détruit par des envahisseurs fournis d'un meilleur équipement militaire grâce à l'efficacité plus grande de leur propre système économique.

Les optimistes espèrent qu'au moins les nations qui ont par le passé élaboré l'économie capitaliste de marché et sa civilisation, lui resteront attachées dans l'avenir. Il y a certainement autant de signes favorables à cette hypothèse que de signes qui la contredisent. Il est vain de spéculer sur l'issue du grand conflit idéologique entre les principes de la propriété privée et de la propriété publique, de l'individualisme et du totalitarisme, de la liberté et de la caporalisation. Tout ce qu'il nous est donné de savoir d'avance quant au résultat de ce combat, peut se résumer dans les trois énoncés que voici :

1. Nous n'avons absolument aucune idée valable sur l'existence et le fonctionnement de puissances susceptibles de décerner la victoire finale, dans ce heurt, à celles des idéologies dont l'application assurerait le maintien et l'intensification des liens sociaux ainsi que le bien-être matériel grandissant du genre humain. Rien ne porte à

[1] Voir ci-dessus, pp. 247 à 251.

croire que le progrès vers des situations humaines plus satisfaisantes soit inévitable, ni qu'une rechute dans des conditions extrêmement déplorables soit impossible.

2. Les hommes doivent choisir entre l'économie de marché et le socialisme. Ils ne peuvent s'évader de ce dilemme, et se dispenser de décider pour l'un des systèmes en adoptant une ligne de conduite médiane, de quelque nom qu'ils baptisent ce tiers chemin.

3. En abolissant le calcul économique, l'adoption générale du socialisme provoquerait un désordre absolu et la désintégration de la coopération sociale par division du travail.

Chapitre XXXVII — Le caractère à part de la science économique

1. Singularité de l'économie politique

Ce qui confère à la science économique une place particulière et unique dans la sphère tant de la connaissance pure que de l'utilisation pratique du savoir, c'est le fait que ses théorèmes propres ne sont susceptibles ni d'être vérifiés ni d'être démentis sur la base de l'expérience. Assurément, une mesure suggérée par un raisonnement économique correct aboutit à produire les effets visés, et une mesure suggérée par un raisonnement économique fautif n'y parvient pas. Mais une telle expérience est toujours, malgré tout, une expérience historique, c'est-à-dire l'expérience de phénomènes complexes. Cela ne peut, on l'a déjà montré, ni prouver ni démentir aucun théorème déterminé[1]. L'application de théorèmes économiques erronés entraîne des conséquences non désirées. Mais ces effets-là ne possèdent jamais la force démonstrative irrésistible dont jouissent les *faits expérimentaux* dans le domaine des sciences de la nature. Le critère ultime de l'exactitude d'un théorème économique ou de son inexactitude, est uniquement la raison, sans aide possible de l'expérimentation.

Ce qu'il y a de redoutable dans cet état de choses, c'est qu'il empêche l'esprit naïf d'admettre la réalité des choses dont traite l'économie. Aux yeux de l'homme en général, est « réel » ce à quoi il ne peut rien changer et à l'existence de quoi il lui faut ajuster ses actions s'il veut arriver à ses fins. La connaissance de la réalité est une expérience pénible. Elle enseigne avec autorité les limites imposées à la satisfaction des désirs. C'est à contrecœur que l'homme se résigne à reconnaître qu'il y a des choses — en fait, tout le réseau complexe des relations causales entre les événements — que l'on ne peut changer selon ses rêves. Mais l'expérience sensible parle un langage aisément compréhensible. L'on ne discute pas avec des expériences. La réalité de faits expérimentalement établis ne peut être contestée.

Mais dans le champ de la connaissance praxéologique, ni le succès ni l'échec ne parlent un langage clair que tout le monde comprenne. L'expérience tirée uniquement de phénomènes complexes ne coupe pas la route à l'évasion dans des interprétations où les désirs sont pris pour des réalités. La propension de l'être naïf à s'imaginer que ses idées, si vagues et contradictoires qu'elles soient, sont irrésistibles comme la vérité même ne rencontre dans l'expérience aucun démenti manifeste et dénué d'ambiguïté. L'économiste n'est jamais en mesure de réfuter les charlatans et faux savants en matière économique, comme le peut le médecin en face du sorcier et du marchand d'orviétan. L'Histoire ne parle qu'aux gens qui savent comment l'interpréter sur la base de théories correctes.

2. L'économie et l'opinion publique

La portée de cette différence épistémologique s'éclaire si l'on se rend compte que l'utilisation pratique des enseignements de la science économique suppose qu'ils soient acceptés et appuyés par l'opinion publique. Dans une économie de marché, l'application des innovations technologiques ne nécessite rien de plus que la connaissance de leur caractère judicieux par quelques esprits informés, voire un seul. Les pionniers d'un tel progrès ne sont pas entravés par la lenteur d'esprit et les réactions maladroites des masses. Ils n'ont pas besoin de s'assurer de l'approbation préalable

[1] Voir ci-dessus, pp. 34 à 35.

des gens inertes. Ils peuvent se lancer dans leur projet alors même que tout le monde se rit d'eux. Plus tard, lorsque des produits nouveaux, meilleurs et moins coûteux apparaîtront sur le marché, les rieurs se les disputeront. Si borné que soit un homme, il sait distinguer entre une paire de chaussures et une autre plus chère, il est capable de comprendre l'utilité des nouveaux produits.

Mais il n'en va pas de même dans le domaine de l'organisation sociale et de la politique économique. Ici, les théories les meilleures ne trouvent d'application que si l'opinion publique les soutient. Elles ne peuvent pas fonctionner sans être acceptées par une majorité du peuple. Quel que puisse être le système de gouvernement, gouverner durablement un pays sur la base de doctrines rejetées par l'opinion publique n'est pas imaginable. Un jour ou l'autre, la philosophie de la majorité prévaut. À long terme, il ne peut pas subsister de système de gouvernement impopulaire. La différence entre démocratie et despotisme n'affecte pas l'issue finale. Elle n'influe que sur la méthode par laquelle l'adaptation du système de gouvernement à l'idéologie adoptée par l'opinion publique pourra s'effectuer. Des autocrates impopulaires ne peuvent être renversés que par des soulèvements révolutionnaires, tandis que des gouvernants démocratiques atteints d'impopularité sont pacifiquement éliminés par les élections suivantes.

La suprématie de l'opinion publique ne détermine pas seulement le rôle à part que la science économique remplit dans la structure d'ensemble du savoir et des connaissances. Elle détermine tout le processus de l'histoire humaine.

Les discussions habituelles concernant le rôle que joue l'individu dans le cours de l'Histoire passent à côté de l'essentiel. Rigoureusement tout de ce qui est pensé, agi et accompli, est l'œuvre d'individus. Les idées nouvelles et les innovations pratiques sont toujours le fait d'hommes exceptionnels. Mais ces grands hommes-là ne peuvent parvenir à modifier les situations selon leurs plans s'ils ne persuadent l'opinion publique.

La société humaine ne peut produire ses fleurs qu'à travers deux facteurs : le pouvoir intellectuel d'hommes hors du commun, capables de concevoir des théories sociales et économiques saines, et l'aptitude d'autres hommes, ou des mêmes, à les faire apprécier favorablement par la majorité.

3. L'illusion des anciens libéraux

Les masses, les légions d'hommes ordinaires, ne produisent point d'idées bonnes ni mauvaises. Ils choisissent seulement entre les idéologies élaborées par les chefs de file intellectuels de l'humanité. Mais leur choix est sans appel et détermine le cours des événements. S'ils préfèrent des doctrines malsaines, rien ne peut empêcher le désastre.

La philosophie sociale de l'âge des Lumières ne comprit pas les dangers que pouvait engendrer la prédominance d'idées fausses. Les objections que l'on a coutume d'opposer au rationalisme des économistes classiques et des penseurs utilitariens sont sans force. Mais il y avait une faille dans leur doctrine. Ils supposèrent naïvement que ce qui est raisonnable l'emportera simplement parce que c'est raisonnable. Il ne leur vint jamais à l'esprit que l'opinion publique pourrait s'enticher d'idéologies de pacotille, dont l'application nuirait à la sécurité et au bien-être et disloquerait la coopération sociale.

Il est de mode aujourd'hui de traiter avec mépris les penseurs qui critiquèrent la foi des philosophes libéraux dans l'homme ordinaire. Pourtant, Burke et Haller, Bonald et de Maistre prêtèrent attention à un problème essentiel que les libéraux

avaient négligé. Ils étaient plus réalistes que leurs adversaires dans l'appréciation des multitudes.

Certes, les penseurs conservateurs œuvraient dans l'illusion que le système traditionnel de gouvernement paternaliste et la rigidité des institutions économiques pouvaient être maintenus. Ils étaient pleins d'admiration pour l'ancien régime qui avait rendu les peuples prospères et avait même humanisé la guerre. Mais ils ne voyaient pas que c'étaient précisément ces réalisations qui avaient multiplié la population et ainsi créé un surcroît de peuplement pour lequel il n'y avait pas de place libre dans le système ancien de restrictionnisme économique. Ils fermèrent les yeux sur l'expansion d'une catégorie de gens qui se trouvaient hors de l'enceinte de l'ordre social qu'ils voulaient perpétuer. Ils ne surent suggérer aucune solution au plus brûlant des problèmes que l'humanité eût à affronter à la veille de la « révolution industrielle ».

Le capitalisme donna au monde ce dont il avait besoin, un niveau de vie plus élevé pour un nombre constamment accru d'êtres humains. Mais les libéraux, les pionniers et propagandistes du capitalisme méconnurent un point essentiel. Un système social, si bienfaisant qu'il soit, ne peut fonctionner sans l'appui de l'opinion publique. Ils n'avaient pas prévu le succès de la propagande anticapitaliste. Après avoir réduit à néant la fable de la mission divine des rois revêtus du sacre, ils se laissèrent séduire par les doctrines non moins illusoires du pouvoir irrésistible de la raison, de l'infaillibilité de la *volonté générale* et de l'inspiration divine des majorités. À la longue, pensaient-ils, rien ne peut empêcher l'amélioration progressive de l'environnement social. Ayant démasqué les antiques superstitions, la philosophie des Lumières avait, une fois pour toutes, établi la souveraineté de la raison. Les réalisations éclatantes que les politiques de liberté amèneront, fourniront une démonstration si irrésistible des bienfaits de la nouvelle idéologie, qu'aucun homme intelligent ne se risquera à la mettre en question. Implicite dans l'opinion des philosophes, figurait la conviction que l'immense majorité du peuple est faite d'hommes intelligents et capables de penser correctement.

Il ne vint jamais à l'idée des anciens libéraux que la majorité pouvait interpréter l'expérience historique sur la base d'autres philosophies. Ils ne prévirent pas la popularité d'idées qu'ils eussent qualifiées de réactionnaires, superstitieuses et déraisonnables ; idées qui se répandirent pourtant au cours des XIX^{e} et XX^{e} siècles. Ils étaient si pleinement convaincus de l'idée a priori que tous les hommes sont doués de la faculté de raisonner correctement, qu'ils interprétèrent tout de travers les signes qui présageaient mal de l'avenir. À leur avis, tous ces événements déplaisants étaient des rechutes momentanées, des épisodes accidentels auxquels ne pouvaient attacher d'importance des philosophes considérant l'histoire humaine *sub specie aeternitatis*. Quoi que puissent dire les réactionnaires, il y avait un fait que ces derniers ne pourraient pas nier : à savoir, que le capitalisme assurait à une population en rapide croissance un niveau de vie constamment amélioré.

Or c'est précisément ce fait-là que l'immense majorité contesta. Le point essentiel des thèses de tous les auteurs socialistes, et particulièrement celles de Marx, est l'affirmation que le capitalisme provoque la paupérisation croissante des masses laborieuses. À l'égard des pays capitalistes, la fausseté de ce théorème peut difficilement être ignorée. En ce qui concerne les pays arriérés, qui ne furent affectés que superficiellement par le capitalisme, l'accroissement sans précédent de leurs chiffres de population ne donne pas à penser que ces multitudes tombent de plus en plus bas. Ces pays sont pauvres en comparaison des pays plus évolués. Leur pauvreté est le résultat de leur rapide augmentation numérique. Ces gens ont préféré engendrer

davantage d'enfants, plutôt que porter leur niveau de vie à un niveau supérieur. Cela les regarde seuls. Mais le fait reste qu'ils ont eu les ressources nécessaires pour prolonger la durée moyenne de vie. Il leur eût été impossible d'élever des enfants plus nombreux, si leurs moyens de subsistance n'avaient été accrus.

Néanmoins, non seulement les marxistes mais beaucoup d'auteurs dits « bourgeois » soutiennent que les prédictions de Marx concernant l'évolution du capitalisme ont été en gros vérifiées par l'Histoire des cent dernières années.

Chapitre XXXVIII — La place de l'économie politique dans le savoir

1. L'étude de l'économie

Les sciences naturelles ont pour ultime fondement les faits tels que constatés dans l'expérimentation en laboratoire. Les hypothèses théoriques en physique et en biologie sont confrontées avec ces faits, et rejetées lorsque les faits en question les contredisent. Le perfectionnement des théories, non moins que l'amélioration des procédés technologiques et thérapeutiques, exige de la recherche de laboratoire meilleure et plus poussée. Ces explorations expérimentales demandent du temps, l'effort ardu de spécialistes, et de lourdes dépenses en matériel. La recherche ne peut plus se faire au niveau de savants isolés et impécunieux, si ingénieux soient-ils. Le cadre de l'expérimentation aujourd'hui, ce sont de gigantesques laboratoires financés par les gouvernements, les universités, des fondations, et par la grande industrie. Le travail dans ces institutions a évolué vers une routine professionnelle. La majorité de ceux qui y sont employés sont des techniciens enregistrant ces faits que les découvreurs, dont certains sont eux-mêmes des expérimentateurs, utiliseront un jour comme matériaux pour édifier leurs théories. En ce qui concerne le progrès des théories scientifiques, l'apport du laborantin de la base n'est que celui d'un auxiliaire. Mais fréquemment, ce que lui-même remarque et enregistre a des résultats pratiques immédiats quant à l'amélioration des procédés de la thérapeutique ou de la production économique.

Ignorant la différence épistémologique radicale entre les sciences naturelles et les sciences de l'agir humain, les gens croient que ce qu'il faut pour promouvoir le savoir économique, c'est organiser la recherche économique suivant les méthodes éprouvées des instituts de recherche médicale, physique et chimique. Des sommes considérables ont été dépensées pour ce qui est appelé recherche économique. En fait, la matière étudiée par les gens qui travaillent dans ces instituts est l'histoire économique récente.

C'est assurément une chose louable que d'encourager l'étude de l'histoire économique. Mais si instructif que soit le résultat des études de ce genre, l'on ne doit pas les confondre avec l'étude de l'économie. Elles ne signalent pas des faits au sens où ce terme est employé pour désigner les événements observés dans les expérimentations de laboratoire. Elles ne fournissent pas de pierres pour l'édification a posteriori d'hypothèses et de théorèmes. Au contraire, elles n'ont pas de signification si elles ne sont interprétées sous l'éclairage de théories élaborées sans s'y référer. Il n'y a pas lieu d'ajouter à ce qui a déjà été dit sur ce sujet dans les chapitres antérieurs. Aucune controverse concernant les causes d'un événement historique ne peut être résolue sur la base d'un examen des faits qui n'est pas guidé par des théories praxéologiques définies[1].

La fondation d'instituts pour la recherche sur le cancer peut éventuellement contribuer à la découverte de méthodes pour combattre et prévenir cette maladie maligne. Mais un institut pour l'étude du cycle économique n'est d'aucun secours pour ceux qui tentent d'éviter le retour périodique des dépressions. Le rassemblement le plus exact et le plus fiable de toutes les données concernant les dépressions économiques du passé ne sert que bien faiblement à notre connaissance dans ce

[1] Voir, pour les problèmes épistémologiques essentiels impliqués ici, pp. 34 à 42 ; pour le problème de l'économie « quantitative », pp. 52 à 54 et 282 à 284 ; et pour l'interprétation conflictuelle de la situation des travailleurs en régime capitaliste, pp. 488 à 492.

domaine. Les spécialistes ne sont pas en désaccord sur ces données, ils sont en désaccord sur les théorèmes à utiliser pour les interpréter.

Plus important encore est le fait qu'il est impossible de recueillir les données concernant un événement concret, sans se rapporter aux théories adoptées par l'historien dès le début de son travail. L'historien ne rapporte pas tous les faits, mais seulement ceux qu'il considère comme significatifs du point de vue de ses théories ; il omet les données considérées comme sans portée dans l'interprétation des événements. Si cet historien est égaré par des théories fautives, son rapport devient boiteux et peut n'avoir presque aucune valeur

Même l'examen le plus loyal d'un chapitre de l'histoire économique, fût-il consacré à une période toute récente, n'est pas un substitut valable de la réflexion économique. L'économie, comme la logique et les mathématiques, est un exercice de raisonnement abstrait. La science économique ne peut être expérimentale et empirique. L'économiste n'a pas à utiliser un appareil coûteux pour mener son étude. Il lui faut être capable de penser clairement et de discerner, dans la forêt dense des événements, ce qui est essentiel de ce qui n'est qu'accidentel.

Il n'y a pas de conflit entre l'histoire économique et la science économique. Chaque branche du savoir a son propre mérite et ses droits propres. Les économistes n'ont jamais prétendu restreindre ou nier la portée de l'histoire économique. Pas davantage les véritables historiens ne contestent-ils celle de l'étude économique. L'antagonisme a été intentionnellement fabriqué par les socialistes et interventionnistes qui ne pouvaient réfuter les objections opposées à leurs doctrines par les économistes. L'École historique et les institutionnalistes ont essayé d'évincer l'économie et de lui substituer des études « empiriques » précisément parce qu'ils voulaient réduire au silence les économistes. L'histoire économique, dans leur plan, était un moyen de détruire le prestige de la science économique et de répandre les thèses de l'interventionnisme.

2. L'économie en tant que profession

Les premiers économistes se consacraient jadis à l'étude des problèmes de l'économie. Par des conférences et des livres ils s'attachaient à communiquer à leurs concitoyens les résultats de leur réflexion. Ils s'efforçaient d'influencer l'opinion publique afin d'obtenir que de saines vues politiques prédominent dans la conduite des affaires de la cité. Ils n'imaginaient pas que l'économie puisse être conçue comme une profession.

Le développement de la profession d'économiste est une retombée de l'interventionnisme. L'économiste professionnel est le spécialiste auquel il faut avoir recours pour mettre en forme les diverses mesures gouvernementales s'immisçant dans la vie des entreprises. C'est un expert en législation économique, laquelle aujourd'hui tend invariablement à contrarier le fonctionnement de l'économie de marché.

Il y a des milliers et des milliers de ces experts professionnels dans les bureaux des ministères, dans les divers partis et groupes de pression, dans les rédactions des journaux de parti et de groupes de pression. D'autres sont employés comme conseils par les entreprises, ou tiennent des agences indépendantes. Certains d'entre eux ont une réputation nationale, voire internationale ; ils comptent parmi les gens les plus influents de leur pays. Il arrive souvent que de tels experts sont appelés à diriger les affaires de grandes banques ou entreprises, sont élus au parlement, deviennent ministres. Ils rivalisent avec la profession juridique dans la conduite au sommet des

affaires politiques. Le rôle éminent qu'ils jouent est l'un des traits les plus typiques de notre époque d'interventionnisme.

Il n'est pas douteux qu'une catégorie de personnes aussi influentes comprend des individus d'un très grand talent, et même les hommes les plus distingués de notre temps. Mais la philosophie qui domine leur activité rétrécit leur horizon. Par l'effet de leurs relations avec tels ou tels partis et groupes de pression, qui cherchent à s'assurer des privilèges légaux, ils prennent un esprit partisan. Ils ferment les yeux aux conséquences à long terme des orientations politiques qu'ils défendent. Pour eux, seuls comptent les intérêts immédiats du groupe qu'ils servent. Le but général de leurs efforts est que leurs clients prospèrent aux dépens des autres gens. Ils en arrivent à se persuader eux-mêmes que le sort de l'humanité est lié aux intérêts à court terme de leur clan. Ils s'efforcent d'en faire partager l'idée par le public. Lorsqu'ils se bagarrent pour obtenir un prix plus élevé du métal argent, du blé, du sucre, un taux de salaires plus élevé pour les membres de leur syndicat, ou un droit de douane sur les produits étrangers meilleur marché, ils déclarent qu'ils se battent pour le bien suprême, la liberté et la justice, la prospérité de leur nation, et pour la civilisation.

Le public tient en suspicion les démarcheurs de couloirs parlementaires et leur impute les affligeants aspects de la législation interventionniste. Mais en fait, le mal est implanté plus profondément qu'à ce niveau. La philosophie des groupes de pression a pénétré les organismes législatifs eux-mêmes. Il y a dans les assemblées parlementaires d'aujourd'hui des représentants des céréaliers, des éleveurs, des coopératives paysannes, des mines d'argent, des diverses centrales syndicales, des industries qui ne peuvent soutenir la concurrence étrangère sans droits protecteurs, et de nombreux autres groupes d'intérêts. Peu nombreux sont les élus pour qui la nation compte plus que leur clientèle intéressée. Et il en est de même dans les diverses branches de l'administration. Le ministre de l'Agriculture se considère comme le champion des intérêts paysans ; son principal objectif est de faire monter les prix des denrées alimentaires. Le ministre du Travail se considère comme l'avocat des syndicats de salariés ; son but essentiel est de rendre les syndicats le plus redoutables possible. Chaque ministère suit sa propre voie et travaille à neutraliser les efforts des autres.

Bien des gens aujourd'hui déplorent le manque d'hommes d'État créateurs. Or, là où prédominent les idées interventionnistes, seuls peuvent faire une carrière politique les hommes qui s'identifient avec les intérêts d'un groupe de pression. La mentalité d'un chef syndicaliste ou d'un secrétaire d'associations d'agriculteurs n'est pas ce qui est requis d'un homme d'État prévoyant. Le service des intérêts à courte vue d'un groupe de pression ne prépare pas au développement de ces qualités qui font un grand homme d'État. Une mentalité d'homme d'État est invariablement orientée vers les dispositions à longue échéance ; mais les groupes de pression ne s'en embarrassent nullement. La déplorable déconfiture du régime allemand de Weimar, comme de la III[e] République en France, eut pour cause primordiale le fait que leurs politiciens n'étaient que des experts d'intérêts sectoriels.

3. La prévision économique comme profession

Lorsque les praticiens de l'économie se rendirent finalement compte qu'un emballement créé par l'expansion du crédit ne peut perdurer et doit forcément aboutir à un marasme, ils se préoccupèrent de savoir à temps la date où serait atteint le point de rupture. Ils se tournèrent vers les économistes pour avis.

L'économiste sait qu'un tel emballement doit entraîner une dépression. Mais il ne sait pas et ne peut pas savoir à quel moment la crise se manifestera. Cela dépend de circonstances particulières à chaque cas. Bien des événements politiques peuvent influer sur le dénouement. Il n'existe pas de règle selon laquelle on pourrait supputer la durée de la hausse et celle de la dépression qui suivra. Et même si de telles règles pouvaient être fournies, elles ne seraient d'aucun secours pour les hommes d'affaires. Pour que l'entrepreneur puisse éviter des pertes, il lui faudrait connaître la date de renversement de la courbe à un moment où les autres hommes d'affaires croient encore que le craquement est plus éloigné qu'il ne l'est réellement. C'est ainsi que sa meilleure intelligence de la situation lui donnerait l'occasion d'arranger sa conduite de façon à s'en tirer sans dégâts. Mais si la fin de l'essor général pouvait être datée à l'aide d'une formule, tous les entrepreneurs seraient alertés en même temps. Leurs efforts pour adapter leur conduite à cette information provoqueraient immédiatement l'apparition de tous les phénomènes liés à la dépression. Il serait trop tard pour tirer son épingle du jeu, nul n'éviterait de faire partie des victimes.

S'il était possible de calculer les états futurs du marché, l'avenir ne serait plus incertain. Il n'y aurait plus ni profit ni perte d'entrepreneur. Ce que les gens attendent des économistes est hors du pouvoir d'un homme mortel.

L'idée même que le futur soit susceptible de prédiction, que quelque formule pourrait remplacer les jugements intuitifs spécifiques essentiels à l'activité d'entrepreneur, et que l'apprentissage de telles formules pourrait permettre à n'importe qui d'assumer la conduite d'une entreprise, est évidemment une retombée de l'amas d'illusions et d'idées fausses qui ont nourri l'orientation anti-capitaliste de la politique contemporaine. Il n'y a nulle part, dans le corps entier de ce qu'on appelle la philosophie marxiste, la plus légère allusion au fait que la raison d'être essentielle de l'agir humain, est de parer aux événements d'un avenir incertain. Le fait que le terme de spéculateur n'est employé aujourd'hui qu'avec une connotation d'opprobre, montre clairement que nos contemporains ne soupçonnent même pas en quoi consiste le problème fondamental de l'action.

L'on ne peut acheter sur le marché la qualité de jugement qui fait l'entrepreneur heureux. L'idée d'entrepreneur qui réussit et produit du profit est précisément celle qui n'est pas venue à l'esprit de la majorité. Ce n'est pas une bonne prévision moyenne qui, par elle-même, procure des profits, c'est une prévision meilleure que celle des autres. La palme ne va qu'aux dissidents, à ceux qui ne se laissent pas entraîner par les erreurs acceptées par la multitude. Ce qui fait naître le profit, c'est de pourvoir à des besoins à venir pour lesquels d'autres ont négligé de se préparer.

Entrepreneurs et capitalistes risquent leur propre bien-être matériel lorsqu'ils sont pleinement convaincus de la bonne qualité de leurs plans. Ils ne sauraient s'aventurer à jeter dans la balance leur existence économique parce qu'un expert leur conseille de le faire. Les ignorants qui opèrent sur le marché des titres ou des marchandises en se fondant sur des « tuyaux » sont voués à perdre leur argent, quelle que soit la source d'où ils tirent leur inspiration et leurs informations « confidentielles ».

En fait, les hommes d'affaires raisonnables sont pleinement conscients de l'incertitude de l'avenir. Ils comprennent que les économistes ne peuvent fournir aucune information digne de foi au sujet de ce qui arrivera, et que tout ce qu'ils procurent consiste en interprétations de données statistiques tirées du passé. Pour les capitalistes et entrepreneurs, les opinions des économistes à propos de l'avenir ne comptent que pour de douteuses conjectures. Ils sont sceptiques, et ne se laissent pas facilement abuser. Mais parce qu'ils pensent, fort justement, qu'il est utile de connaître toutes les données qui ont quelque chance d'avoir une importance pour leur affaire, ils

s'abonnent aux journaux et périodiques qui publient des pronostics. Soucieux de ne négliger aucune source d'information disponible, les dirigeants des grandes firmes emploient des équipes d'économistes et de statisticiens.

Les prévisions de conjoncture tentent vainement de faire disparaître l'incertitude du futur, et de dépouiller la fonction d'entrepreneur de son caractère intrinsèquement spéculatif. Mais elles rendent quelques services en rassemblant et en interprétant les données disponibles quant aux tendances économiques et aux mouvements du passé récent.

4. L'économie et les universités

Les universités subventionnées sont sous la coupe du parti au pouvoir. Les autorités s'efforcent de ne mettre en place que les professeurs disposés à mettre en avant les idées qu'elles-mêmes approuvent. Comme tous les gouvernements non socialistes d'aujourd'hui sont fermement partisans de l'interventionnisme, ils ne nomment que des interventionnistes. À leurs yeux, le premier devoir de l'université est de faire adhérer à la philosophie sociale officielle la génération montante[1]. Ils n'ont que faire des économistes. Cependant, l'interventionnisme prédomine aussi dans beaucoup d'universités indépendantes.

Selon une très ancienne tradition, l'objectif des universités n'est pas seulement l'enseignement, mais aussi l'avancement du savoir et de la science. Le devoir du professeur d'université n'est pas seulement de transmettre aux étudiants le bagage de savoir constitué par d'autres hommes. Il est censé contribuer à l'accroissement de ce trésor par son propre travail. L'on suppose qu'il est un membre à part entière de la république universelle des savants, un innovateur et un pionnier sur la route vers des connaissances toujours plus étendues et plus solides. Aucune université ne peut admettre que les membres de son corps enseignant soient inférieurs à quiconque dans leur domaine respectif. Chaque professeur d'université se considère comme l'égal de tous les maîtres de sa science. Comme les plus grands d'entre eux, il apporte sa part à l'avancement du savoir.

L'idée de l'égalité de tous les professeurs est, évidemment, fictive. Il y a une différence énorme entre le travail créateur du génie et la monographie du spécialiste. Cependant, dans le champ de la recherche empirique il est possible de s'en tenir à cette fiction. Le grand innovateur et le simple routinier appliquent dans leurs investigations les mêmes méthodes techniques d'observation. Ils organisent des expériences de laboratoire ou collectent des documents historiques. L'apparence extérieure de leur labeur est la même. Leurs publications portent sur les mêmes matières, les mêmes problèmes. Elles sont commensurables.

Il en va tout autrement dans les sciences théoriques comme la philosophie et l'économie. Ici, il n'y a rien que le routinier puisse réaliser en suivant un schéma plus ou moins stéréotypé. Il n'y a point de tâches qui requièrent l'effort consciencieux et fastidieux du monographe assidu. Il n'y a point de recherche empirique ; tout doit être accompli par l'aptitude à réfléchir, méditer, raisonner. Il n'y a point de spécialisation ; tous les problèmes sont liés entre eux. En traitant de n'importe quelle partie du corps des connaissances, l'on touche en réalité à tout son ensemble. Un éminent

[1] G. Santayana, parlant d'un professeur de philosophie de l'Université de Berlin — alors Université royale de Prusse —, remarqua que pour cet homme il semblait « que la tâche d'un professeur fût de hâler, au long du canal gouvernemental, une cargaison légale », *Persons and Places*, II, 7, New York, 1945.

historien décrivait un jour la signification psychologique et éducationnelle de la thèse de doctorat, en disant qu'elle donne à l'auteur la fière assurance qu'il y a dans le champ du savoir un petit coin, si exigu soit-il, où il n'est inférieur à personne. Il est évident que cet effet ne peut être obtenu par une thèse sur un sujet d'analyse économique. Il n'y a aucun recoin isolé dans le complexe de la pensée économique.

Jamais n'ont vécu au même moment plus d'une vingtaine d'hommes dont l'œuvre ait apporté quelque chose d'essentiel à la science économique. Le nombre des individus créateurs est mince en économie comme dans les autres champs de l'enseignement. D'ailleurs, une bonne partie des économistes créateurs ne font pas partie de la profession enseignante. Or il est demandé des milliers de professeurs d'université ou de collège pour enseigner l'économie. La tradition universitaire demande que chacun d'eux fasse preuve de sa valeur en publiant des contributions originales, et non pas seulement en compilant des ouvrages de référence et des manuels. La réputation et le traitement d'un universitaire enseignant dépendent davantage de son œuvre littéraire que de ses capacités didactiques. Un professeur ne peut se dispenser de publier des livres. Lorsqu'il ne se sent pas la vocation d'écrire sur l'économie, il se tourne vers l'histoire économique ou l'économie descriptive. Mais alors, pour ne point perdre la face, il doit affirmer hautement que les problèmes qu'il traite sont proprement de l'économie, et non de l'histoire économique.

Il doit affirmer même que ses écrits couvrent le seul champ légitime des études économiques, que seuls ils sont empiriques, inductifs et scientifiques, tandis que les épanchements déductifs des « théoriciens de cabinet » ne sont que spéculations oiseuses. S'il négligeait de le faire, ce serait admettre qu'il y a parmi les enseignants de l'économie deux classes — ceux qui par eux-mêmes ont contribué à l'avancement de la pensée économique et ceux qui n'y ont pas contribué, encore que les seconds aient pu faire du beau travail dans d'autres disciplines telles que l'histoire économique récente. C'est ainsi que l'atmosphère universitaire devient défavorable à l'enseignement de l'économie. Beaucoup de professeurs — heureusement pas tous — sont enclins à dénigrer la « simple théorie ». Ils essayent de substituer à l'analyse économique une compilation d'informations historiques et statistiques, assemblées en dehors de tout système. Ils dissolvent l'économie en des spécialités nombreuses et indépendantes. Ils se cantonnent dans l'agriculture, le travail, les situations en Amérique latine, et maintes autres subdivisions semblables.

C'est certainement l'une des tâches de la formation universitaire, que de familiariser les étudiants avec l'histoire économique en général, et non moins avec l'évolution économique contemporaine. Mais tous ces efforts sont voués à demeurer stériles s'ils ne sont fermement assis sur une complète connaissance de l'économie. L'économie ne saurait s'émietter en branches spéciales. Elle traite invariablement de l'interconnexion de fait entre tous les phénomènes d'activité. Les problèmes catallactiques ne peuvent devenir visibles si l'on s'occupe séparément de chaque branche de la production. Il est impossible d'étudier le travail et les salaires sans étudier implicitement le prix des marchandises, les taux d'intérêt, le profit et la perte, la monnaie et le crédit, et tous les autres problèmes majeurs. Les véritables problèmes de la détermination des taux de salaire ne peuvent même pas être évoqués dans un cours sur le travail salarié. Il n'existe pas une « économie du travail », ou une « économie de l'agriculture ». Il n'y a qu'un seul corps cohérent de la science économique.

Ce que ces spécialistes traitent dans leurs conférences et publications, ce n'est pas de l'économie, mais les théories des divers groupes de pression. Ignorant l'économie générale, ils ne peuvent éviter le piège des idéologies de ceux qui recherchent des privilèges pour leurs groupes respectifs. Même les spécialistes qui ne prennent pas

ouvertement parti pour un groupe de pression déterminé, et qui prétendent se maintenir dans une sereine neutralité, ratifient sans s'en douter les thèses essentielles de la doctrine interventionniste. S'occupant exclusivement des variétés innombrables de l'immixtion du pouvoir dans les affaires, ils entendent ne pas s'en tenir à ce qu'ils appellent du « négativisme ». S'ils critiquent les mesures appliquées, ils ne le font que pour recommander leur propre cru d'interventionnisme à l'encontre de toutes les autres marques de fabrique. Sans le moindre trouble de conscience, ils adoptent la thèse essentielle tant de l'interventionnisme que du socialisme, d'après laquelle l'économie de marché fonctionnant librement lèse injustement les intérêts de l'immense majorité pour le seul avantage d'exploiteurs sans entrailles. À leurs yeux, un économiste qui démontre la futilité de l'interventionnisme est un avocat vénal des prétentions iniques des grandes entreprises. Il est absolument nécessaire de barrer à ces vauriens l'accès des universités, et d'empêcher que leurs articles ne soient imprimés dans les périodiques des associations de l'enseignement supérieur.

Les étudiants sont désorientés. Dans les cours des économistes mathématiciens ils doivent avaler des formules décrivant d'hypothétiques états d'équilibre, où il n'y a plus d'action quelconque. Ils en concluent aisément que ces équations ne servent à rien pour comprendre les activités économiques. Dans les conférences des spécialistes, ils entendent des masses de détails sur les mesures interventionnistes. Ils doivent en déduire que les situations sont réellement paradoxales ; car l'on ne constate nulle part d'équilibre, cependant que les salaires et les prix agricoles ne donnent satisfaction ni aux syndicats ni aux paysans. Il est clair, par conséquent, qu'il faut une réforme radicale. Mais quelle réforme ?

La majorité des étudiants épousent sans hésitation les panacées interventionnistes recommandées par leurs professeurs. La situation sera parfaitement satisfaisante lorsque le gouvernement pourra fixer efficacement des minima de salaires, fournira à chacun subsistance et logement, ou encore lorsque l'importation de sucre étranger et la vente de la margarine seront interdites. Ils ne voient pas la contradiction dans les discours de leurs enseignants, qui un jour déplorent l'ineptie de la concurrence et le jour suivant la nocivité du monopole ; qui un jour gémissent sur les prix qui baissent et le lendemain sur la hausse du coût de la vie. Ils passent leurs examens et s'efforcent dès que possible d'obtenir un emploi, soit dans l'administration, soit dans les organisations puissantes d'intérêts sectoriels.

Mais il y a nombre de jeunes hommes qui sont assez lucides pour percer à jour les tours de passe-passe de l'interventionnisme. Ils sont d'accord avec leurs maîtres pour rejeter l'économie de marché non entravée ; mais ils ne croient pas que des mesures isolées d'immixtion puissent parvenir aux résultats qu'on en attend. Ils vont avec logique au bout des idées de leurs enseignants, et les poussent à leur conséquence ultime. Ils se tournent vers le socialisme. Ils saluent le système soviétique comme l'aurore d'une civilisation nouvelle et meilleure.

Cependant, ce qui a fait de beaucoup d'universités d'aujourd'hui presque des serres chaudes pour la semence socialiste, ce n'est pas tant la situation qui existe dans les facultés d'économie que l'enseignement transmis dans d'autres facultés. Dans celles d'économie l'on trouve encore quelques économistes ; et même dans les autres, certains professeurs peuvent être familiers de quelques-unes des objections élevées contre la praticabilité du socialisme. Le cas est différent pour beaucoup d'enseignants de philosophie, d'histoire, de lettres, de sociologie et de science politique. Ils interprètent l'histoire sur la base d'une version vulgarisée et déformée du matérialisme dialectique. Même beaucoup de ceux qui attaquent avec flamme le Marxisme en raison de son matérialisme et de son athéisme, sont sous l'empire des idées déve-

loppées dans le *Manifeste communiste* et dans le programme de l'Internationale communiste. Ils expliquent les dépressions, le chômage massif, l'inflation, la guerre et la pauvreté comme des fléaux inhérents au capitalisme, et donnent à entendre que ces phénomènes ne peuvent disparaître que par l'extinction du capitalisme.

5. L'éducation générale et l'économie

Dans les pays qui ne sont pas affligés par des luttes entre divers groupes linguistiques, l'instruction publique peut être efficace si elle se limite à la lecture, l'écriture et l'arithmétique. Avec des enfants brillants, il est même possible d'y joindre les notions élémentaires de géométrie, des sciences naturelles, et l'instruction civique. Mais dès que l'on veut aller plus loin, de graves difficultés surgissent. L'enseignement au niveau élémentaire tourne inévitablement à l'endoctrinement. Il n'est pas faisable de représenter aux adolescents tous les aspects d'un problème et de les laisser choisir entre les vues divergentes. Il n'est pas moins impossible de trouver des maîtres qui pourraient transmettre des opinions qu'eux-mêmes désapprouvent prouvent, d'une façon susceptible de satisfaire ceux qui les partagent. Le parti qui administre les écoles est en mesure de faire de la propagande pour ses idées et de dénigrer celles des autres partis.

Dans le domaine de l'éducation religieuse, les libéraux du XIX^e^ siècle résolurent le problème par la séparation de l'Église et de l'État. Dans les pays libéraux, la religion n'est plus enseignée dans les écoles publiques. Mais les parents sont libres d'envoyer leurs enfants dans des écoles confessionnelles soutenues par les communautés religieuses.

Toutefois, le problème ne porte pas seulement sur l'enseignement de la religion et de certaines sciences naturelles en contradiction avec la Bible. Il concerne encore davantage l'enseignement de l'Histoire et de l'économie.

Le public n'est conscient de la chose qu'en ce qui concerne les aspects internationaux de l'enseignement de l'histoire. Il est quelque peu question, de nos jours, de la nécessité de débarrasser l'enseignement de l'histoire de l'empreinte du nationalisme et du chauvinisme. Mais peu de gens comprennent que le problème de l'impartialité et de l'objectivité se pose tout autant pour l'exposé des aspects domestiques de l'histoire. La philosophie sociale propre de l'instituteur, ou de l'auteur du manuel, colore la narration. Plus la manière doit être simple et le sujet condensé, afin d'être compris par l'esprit inexpérimenté des enfants et adolescents, et plus les effets sont pernicieux.

À ce que pensent les marxistes et interventionnistes, l'enseignement de l'histoire dans les écoles est vicié par l'adhésion aux idées du libéralisme classique. Ils désirent substituer leur propre interprétation de l'histoire à celle dite « bourgeoise ». Du point de vue marxiste, la Révolution anglaise de 1688, la Révolution américaine, la grande Révolution française et les mouvements révolutionnaires du XIX^e^ siècle sur le continent européen ont été des mouvements bourgeois. Ils ont obtenu le renversement de la féodalité et l'établissement de la suprématie bourgeoise. Les masses prolétariennes n'ont pas été émancipées ; elles sont seulement passées de l'assujettissement de classe par l'aristocratie à l'assujettissement de classe par les exploiteurs capitalistes. Pour libérer le travailleur, l'abolition du mode capitaliste de production est indispensable. Un tel but, disent les interventionnistes, devrait être atteint par la Sozialpolitik ou par le New Deal. Le marxiste orthodoxe, de son côté, affirme que seul le renversement violent du système bourgeois de gouvernement est capable d'émanciper effectivement les prolétaires.

Il est impossible de traiter un chapitre quelconque de l'histoire sans prendre une position définie sur ces questions controversées, et sur la doctrine économique qui est sous-jacente. Les manuels et les professeurs ne peuvent adopter une hautaine neutralité à l'égard du postulat que la « révolution inachevée » doit être complétée par la révolution communiste. Toute affirmation concernant les événements des trois cents dernières années implique un jugement déterminé sur ces controverses. L'on ne peut éluder de choisir entre la philosophie de la Déclaration d'Indépendance et du Discours de Gettysburg d'une part, et celle du *Manifeste communiste* d'autre part. Le défi est là, et il est vain de se cacher la tête dans le sable.

Au niveau de l'enseignement secondaire et même de la préparation à l'Université, la transmission des connaissances historiques et économiques est virtuellement de l'endoctrination. La majeure partie des collégiens n'a certainement pas la maturité qu'il faut pour se former une opinion personnelle sur la base d'un examen critique de l'exposé du sujet par l'enseignant.

Si l'instruction publique était plus efficace qu'elle ne l'est en réalité, les partis politiques s'efforceraient de toute urgence de dominer le système scolaire, afin de déterminer la façon dont ces sujets doivent être enseignés. Toutefois, l'éducation générale ne joue qu'un rôle mineur dans la formation des idées politiques, sociales et économiques d'une nouvelle génération. L'impact de la presse, de la radio et du cadre de vie est beaucoup plus fort que celui des maîtres et des manuels. La propagande des églises, des partis politiques et des groupes de pression l'emporte sur l'influence des écoles, quel que soit l'enseignement qui y est donné. Ce qui est appris à l'école est souvent fort vite oublié, et ne peut tenir bon contre le martèlement constant du milieu social où l'individu se meut.

6. L'économie et le citoyen

L'économie ne doit pas être reléguée dans les salles de classe et les bureaux de statistique, et ne doit pas non plus être laissée à des cercles ésotériques. C'est la philosophie de la vie humaine et de l'agir humain, et elle concerne tout le monde et toutes choses. Elle est la moelle de la civilisation et de l'existence humaine des individus.

Affirmer cela n'est pas céder à la faiblesse souvent raillée des spécialistes qui surestiment l'importance de leur propre branche du savoir. Ce ne sont pas les économistes qui assignent cette place éminente à l'économie, ce sont tous les peuples d'aujourd'hui.

Tous les problèmes politiques de notre temps concernent des problèmes communément appelés économiques. Tous les arguments avancés dans la discussion contemporaine des affaires de la société et du pays se rapportent aux matières fondamentales de la praxéologie et de l'économie. L'esprit de tout un chacun est préoccupé de doctrines économiques. Philosophes et théologiens paraissent plus intéressés par les problèmes économiques que par ceux que les générations antérieures considéraient comme la matière propre de la philosophie et de la théologie. Les romans et le théâtre traitent aujourd'hui toutes choses humaines — y compris les relations de sexe — sous l'angle des doctrines économiques. Tout le monde pense à l'économie, consciemment ou non. En adhérant à un parti politique et en mettant son bulletin électoral dans l'urne, le citoyen prend implicitement position sur des théories économiques essentielles.

Aux XVI^{e} et XVII^{e} siècles, la religion était la question principale dans les controverses politiques de l'Europe. Aux XVIII^{e} et XIX^{e} siècles, en Europe aussi bien qu'en Amérique la question qui dominait tout était le choix entre le gouvernement

représentatif et l'absolutisme royal. Aujourd'hui, c'est l'économie de marché ou le socialisme. Ceci, à l'évidence, est un problème dont la solution dépend entièrement de l'analyse économique. Le recours à des slogans vides de sens, au mysticisme ou au matérialisme dialectique ne sert à rien.

Il n'y a aucun moyen permettant à quiconque d'éluder sa responsabilité personnelle. L'individu, quel qu'il soit, qui néglige d'examiner au mieux de ses capacités tous les problèmes que cela pose, abdique volontairement son droit d'aînesse à une élite cooptée de « supermen ». Dans des affaires si vitales, s'en remettre aveuglément à des « experts », accepter passivement des mots d'ordre populaires et des idées toutes faites, sont l'équivalent d'une renonciation à l'auto-détermination et d'une reddition à la domination des autres. Dans la situation telle qu'elle est aujourd'hui, rien ne peut être plus important aux yeux des gens intelligents que l'économie. Chacun y met en jeu son propre destin et celui de ses descendants.

Très peu nombreux sont ceux qui peuvent apporter quelque idée riche de conséquences au corps existant de la science économique. Mais tous les hommes raisonnables doivent se rendre familiers les enseignements de l'économie. C'est à notre époque, le devoir civique primordial.

Que cela nous plaise ou non, c'est un fait que l'économie ne peut rester une branche de savoir ésotérique accessible seulement à un petit groupe de savants et de spécialistes. L'économie traite des problèmes fondamentaux de la société ; elle concerne tout le monde et appartient à tout le monde. Elle est pour tout citoyen le sujet d'étude le plus indiqué et le plus important.

7. L'économie et la liberté

Le rôle éminent entre tous que les idées économiques jouent dans le cours que prennent les affaires de la Cité explique pourquoi les gouvernements, les partis politiques et les groupes de pression, s'efforcent de restreindre l'indépendance de la pensée économique. Ils s'attachent à diffuser la « bonne » doctrine et à réduire au silence les « mauvaises » doctrines. Dans leur idée, la vérité n'a pas de pouvoir inhérent qui la ferait prévaloir à la longue du seul fait qu'elle est vraie. Pour pouvoir subsister, la vérité a besoin d'être appuyée par la violence policière ou celle d'autres organisations armées. Dans une telle optique, le critère de vérité pour une doctrine est le fait que ses partisans sont parvenus à vaincre par les armes les porte-parole des gens d'un autre avis. L'on tient pour certain que Dieu ou quelque force mythique régissant la marche des affaires humaines donne toujours la victoire à ceux qui combattent pour la bonne cause. Le pouvoir vient de Dieu et a pour mission sacrée d'exterminer l'hérétique.

Il est inutile de s'appesantir sur les contradictions et les incohérences de cette mentalité justifiant l'intolérance et la persécution des dissidents. Jamais jusqu'à maintenant le monde n'a connu un système de propagande et d'oppression aussi habilement combiné que celui qu'ont édifié les gouvernements, les partis et les groupes de pression. Il n'empêche que tous ces édifices s'écrouleront comme châteaux de cartes aussitôt qu'une grande idéologie les prendra pour cible.

Non seulement dans les pays dominés par des despotes barbares ou néo-barbares, mais tout autant dans les soi-disant démocraties occidentales, l'étude de l'économie est pratiquement proscrite aujourd'hui. La discussion publique des problèmes économiques ignore à peu près totalement ce qui a été dit par les économistes dans les deux cents dernières années. Les prix, les taux de salaires, les taux d'intérêt, et les profits sont manipulés comme si leur formation n'était déterminée par aucune loi

scientifique. Les gouvernements se mêlent de décréter et faire appliquer des prix de denrées et des taux de salaire minimum. Les hommes d'État exhortent les hommes d'affaires à réduire les profits, à baisser les prix, et à augmenter les salaires comme si ces choses-là dépendaient des louables intentions des individus. Dans leur façon d'envisager les relations économiques internationales, les gens adoptent avec une parfaite bonne conscience les plus naïves erreurs du mercantilisme. Peu nombreux sont ceux qui ont conscience des failles de ces doctrines populaires, ou qui se rendent compte des raisons pour lesquelles les décisions politiques qui s'en inspirent engendrent invariablement des désastres.

Ce sont là des réalités déplorables. Mais il n'y a qu'une seule et unique voie par laquelle l'on puisse y répondre : c'est en ne se donnant aucune relâche dans la quête de la vérité.

Chapitre XXXIX — L'économie et les problèmes essentiels de l'existence humaine

1. La science et la vie

L'on a coutume de reprocher à la science moderne de s'abstenir de formuler des jugements de valeur. L'on nous dit que l'homme qui vit et agit n'a que faire d'une telle neutralité (*Wertfreiheit*) ; il a besoin de savoir ce à quoi il devrait tendre. Si la science ne répond pas à cette question, elle est stérile. Mais cette objection n'est pas fondée. La science ne formule pas de valeurs, mais elle offre à l'homme qui agit toute l'information dont il peut avoir besoin relativement à ses propres jugements de valeur. Elle ne garde le silence que lorsque la question est soulevée, de savoir si la vie elle-même vaut la peine d'être vécue.

Cette question-là, évidemment, a été posée et sera toujours posée. Quel est le sens de tous ces efforts de l'homme, et de ses activités, si en fin de compte personne ne peut échapper à la mort et à la décomposition ? L'homme vit dans l'ombre de la mort. Quoi qu'il puisse avoir accompli dans le cours de son pèlerinage, il doit un jour disparaître et abandonner tout ce qu'il a construit. Chaque moment peut devenir son dernier moment. Il n'y a qu'une chose de certaine quant à l'avenir de l'individu — la mort. Vu sous l'angle de cette issue dernière et inéluctable, tout effort humain apparaît vain et sans raison.

Qui plus est, l'agir humain doit être appelé vanité même si l'on en juge d'après ses objectifs immédiats. Agir ne peut jamais procurer la satisfaction complète ; cela ne donne que pour un instant fugitif un allégement à telle ou telle gêne ressentie. Aussitôt qu'un besoin est satisfait, de nouveaux surgissent et réclament satisfaction. La civilisation, dit-on, rend les gens plus pauvres parce qu'elle multiplie leurs désirs, elle ne les apaise pas mais au contraire les attise. Toutes ces tâches et démarches d'individus acharnés au travail, qui se hâtent, se pressent et se bousculent, tout cela n'a aucun sens car il n'en résulte ni bonheur ni quiétude. La paix de l'esprit et la sérénité ne peuvent se gagner dans l'action et l'ambition temporelles, mais seulement par la renonciation et la résignation. Le seul genre de conduite convenable pour le sage est de se retirer dans l'inaction d'une existence purement contemplative.

Et pourtant, toutes ces angoisses, ces doutes et scrupules sont emportés par la force irrésistible de l'énergie vitale de l'homme. Il est vrai que l'homme ne peut échapper à la mort. Mais pour le présent il est en vie ; c'est la vie et non la mort qui se saisit de lui. Quoi que l'avenir puisse lui réserver, il ne peut se soustraire aux nécessités de l'heure présente. Aussi longtemps qu'un homme est en vie, il ne peut s'empêcher d'obéir à l'impulsion sur quoi tout repose : l'élan vital. Cela fait partie de sa nature innée que de chercher à préserver et renforcer sa vie, d'être insatisfait et de tendre à écarter cette gêne, de rechercher constamment ce que l'on peut appeler le bonheur. Dans tout vivant agit un ça inexplicable, irréductible à toute analyse. Ce *quelque chose* est le ressort de toutes les impulsions, la force qui pousse l'homme dans la vie et dans l'action, la faim originelle et indéracinable d'une existence plus pleine et plus heureuse. Cela agit aussi longtemps que l'homme vit, et ne s'arrête que lorsque la vie s'éteint.

La raison humaine est au service de cette poussée vitale. La fonction biologique de la raison est de préserver et promouvoir la vie et de retarder son extinction aussi longtemps que possible. Penser et agir ne sont pas contraires à la nature ; ce sont au contraire les traits les plus importants de la nature de l'homme. La description la plus

juste de l'homme, en tant qu'il se distingue des êtres non humains, est celle-ci : un être qui lutte *à dessein* contre les forces hostiles à sa vie.

Par conséquent, tout ce que l'on raconte de la primauté des éléments irrationnels est vain. Au sein de l'univers, dont notre raison ne peut pas nous expliquer l'existence, et qu'elle ne peut ni concevoir ni analyser, il reste un étroit espace dans les limites duquel l'homme est capable d'écarter la gêne en partie. C'est là le domaine de la raison, de la rationalité, de la science et de l'action consciemment orientée. Ni l'étroitesse de ce domaine, ni la faible portée des résultats que l'homme peut y obtenir, ne suggèrent l'idée de résignation radicale et de léthargie. Nulle subtilité philosophique ne pourra jamais détourner un individu en bonne santé de recourir à des actions dont il pense qu'elles peuvent répondre à ses besoins. Il se peut que dans les replis les plus profonds de l'âme humaine il y ait vraiment une aspiration à une paix que rien ne trouble, à l'inaction d'une existence simplement végétative. Mais dans l'homme vivant, quoi que puissent être ces désirs-là ils sont surmontés par l'intense besoin d'agir et d'améliorer sa situation. Lorsque l'attrait de la résignation l'emporte, l'homme meurt ; il ne se transforme pas en un végétal.

C'est vrai, la praxéologie et l'économie ne disent pas à un homme s'il doit conserver ou abandonner la vie. La vie elle-même et toutes les forces inconnues qui l'engendrent et l'alimentent comme une flamme, sont du donné ultime et, à ce titre, terre étrangère pour la science humaine. La matière que doit étudier seulement la praxéologie, c'est la manifestation essentielle de la vie proprement humaine, c'est-à-dire l'action.

2. L'économie et les jugements de valeur

Pendant que beaucoup de gens blâment l'économie pour sa neutralité en ce qui regarde les jugements de valeur, d'autres lui reprochent une prétendue partialité. Certains affirment que l'économie doit nécessairement exprimer des jugements de valeur et qu'elle n'est, de ce fait, pas vraiment scientifique car le critère de la science est l'indifférence aux valeurs. D'autres soutiennent que pour être de bon aloi l'économie doit et peut être impartiale, et que seuls de mauvais économistes enfreignent ce postulat.

La discussion de ce problème est entachée de confusion sémantique, du fait d'un emploi mal avisé des termes, de la part de nombreux économistes. Un économiste recherche si une mesure a peut obtenir le résultat p pour lequel elle est proposée ; et il trouve que a ne provoque pas p, mais g, un effet que même les partisans de la mesure a considèrent comme indésirable. Si l'économiste déclare que le résultat de son examen est que a est une mauvaise mesure, il ne prononce pas un jugement de valeur. Il déclare simplement que du point de vue de ceux qui veulent obtenir le résultat p, la mesure a est inappropriée. En ce sens, les économistes du libre-échange s'attaquaient au protectionnisme. Ils démontraient que la protection n'accroît pas la quantité globale de produits, comme le pensent ses zélateurs, mais la diminuent au contraire ; et que par conséquent elle est mauvaise du point de vue de ceux qui souhaitent un approvisionnement plus important. C'est dans ce sens-là que les économistes critiquent les politiques, en fonction des résultats visés. Si un économiste dit que des taux minima de salaires constituent une mauvaise politique, ce qu'il entend par là est que ses effets sont contraires aux intentions de ceux qui ont proposé la mesure.

En se plaçant à ce même point de vue, la praxéologie et l'économie considèrent le principe fondamental de l'existence humaine et de l'évolution sociale, à savoir que la coopération dans la division sociale du travail est une façon d'opérer plus efficace que

l'isolement autarcique des individus. La praxéologie et l'économie ne disent pas que les hommes doivent coopérer pacifiquement dans le cadre des liens sociaux ; elles disent simplement que les hommes doivent agir ainsi s'ils souhaitent que leurs activités soient plus fructueuses qu'en agissant autrement. Se conformer aux règles morales propres à l'établissement, à la préservation et à l'intensification de la coopération sociale n'est pas vu comme un sacrifice à une entité mythique, mais comme le recours aux méthodes d'action les plus efficaces, comme le prix à payer pour obtenir des avantages considérés comme plus désirables.

C'est contre cette substitution d'une éthique autonome, rationaliste et volontariste, aux doctrines hétéronomes tant de l'intuitionnisme que des commandements révélés, que la coalition de toutes les écoles antilibérales et des dogmatismes dirige ses plus furieuses attaques. Tous ceux-là reprochent à la philosophie utilitarienne l'impitoyable austérité de sa description et de son analyse de la nature humaine et des ressorts ultimes de l'agir humain. Il n'est pas nécessaire d'ajouter quoi que ce soit à la réfutation de ces critiques : elle est présentée à chaque page de ce livre. Un seul point peut être évoqué une fois de plus, d'une part car c'est le fer de lance de la doctrine de tous les enchanteurs de foules naïves de notre temps, d'autre part car il offre à l'intellectuel courant une excuse bienvenue pour se dispenser de l'incommode discipline des études économiques.

L'économie, dit-on, suppose dans son apriorisme rationaliste que les hommes visent uniquement, ou avant tout, au bien-être matériel. Mais en réalité les hommes préfèrent des objectifs irrationnels aux objectifs rationnels. Ils sont guidés davantage par le besoin de réaliser des mythes et des idéaux que par celui de jouir d'un meilleur niveau de vie.

Voici ce que l'économie répond à cela

1. L'économie ne suppose ni ne postule que les hommes visent uniquement ou avant tout à ce qu'on appelle le bien-être matériel. L'économie, en tant que branche d'une théorie plus générale de l'agir humain, étudie tout ce qui le constitue, à savoir le fait de tendre intentionnellement à des fins choisies, quelles que puissent être ces fins. Appliquer aux fins choisies le concept de *rationnel* et d'*irrationnel* n'a point de sens. Nous pouvons qualifier d'irrationnel le donné ultime, c'est-à-dire ces choses que notre réflexion ne peut ni analyser ni réduire à d'autres aspects du donné ultime. Dans ce cas, toute fin choisie par n'importe qui est irrationnelle. Il n'est ni plus ni moins rationnel de tendre à être riche comme Crésus, ou de tendre à la pauvreté comme un moine bouddhiste.

2. Ce à quoi pensent ces critiques lorsqu'ils parlent de *fins rationnelles* c'est au désir de bien-être matériel et d'un niveau de vie plus élevé. C'est une question de fait que de savoir si leur affirmation est correcte, que les hommes en général et nos contemporains en particulier sont mus davantage par le désir de réaliser des mythes et des rêves que par le désir d'améliorer leur bien-être matériel. Bien que personne d'intelligent ne risque de se tromper dans la réponse, nous pouvons négliger la question. Car l'économie ne dit rien ni en faveur des mythes ni à leur encontre. Elle est parfaitement neutre vis-à-vis de la doctrine syndicaliste, de la doctrine de l'expansion du crédit, et des autres doctrines de ce genre, dans la mesure où elles se présentent elles-mêmes comme des mythes, et sont préconisées par leurs partisans à ce titre de mythes. L'économie ne s'en occupe que dans la mesure où on les considère comme proposant des moyens appropriés à l'obtention de certains objectifs. L'économie ne dit pas que la doctrine syndicaliste est un mauvais mythe. Elle dit simplement que c'est un moyen inapproprié, si le but poursuivi est d'élever le taux de salaire pour tous ceux qui veulent travailler comme salariés. Elle laisse à chacun de

décider si la réalisation du mythe syndicaliste est plus importante que la prévention des conséquences inévitables des politiques syndicalistes.

En ce sens nous pouvons dire que l'économie est apolitique, ou qu'elle est non politique, bien qu'elle soit le fondement de la politique et de toute espèce d'action politique. Nous pouvons ajouter qu'elle est parfaitement neutre vis-à-vis de tout jugement de valeur, en ce qu'elle se réfère toujours aux moyens et jamais au choix des fins ultimes.

3. Connaissance précise de l'économie et agir humain

La liberté qu'a l'homme de choisir et d'agir est restreinte de triple manière. Il y a d'abord les lois physiques dont l'inexorable rigidité impose à l'homme de s'y adapter s'il veut vivre. Il y a ensuite les caractères congénitaux de l'individu, sa constitution et ses dispositions, avec l'impact des facteurs du milieu ; nous savons que tout cela influe sur le choix des fins et celui des moyens, bien que nos connaissances sur le processus de ces influences soient plutôt vagues. Il y a enfin la régularité de phénomènes concernant l'interconnexion des moyens et des fins, c'est-à-dire la loi praxéologique en tant que distincte de la loi physique et de la loi physiologique.

L'élucidation, l'examen catégoriel et formel de cette troisième catégorie des lois de l'univers, constituent la matière d'étude de la praxéologie et de sa branche jusqu'à présent la mieux élaborée, l'économie. Le corps des connaissances économiques est un élément essentiel dans la structure de la civilisation humaine ; il est le fondement sur lequel ont été édifiés l'industrialisme moderne et tous les progrès moraux, intellectuels, technologiques et thérapeutiques des derniers siècles. Il incombe aux hommes de faire un emploi correct du riche trésor que ce savoir leur procure, ou de le laisser inutilisé. Mais s'ils manquent d'en tirer le meilleur parti, s'ils méconnaissent ses enseignements et ses avertissements, ce n'est pas la science économique qu'ils annuleront ; c'est la société et le genre humain qu'ils fouleront aux pieds.

TABLE DES MATIÈRES

Préface, par Jörg Guido Hülsmann 5

L'ACTION HUMAINE

Introduction 11
1. Économie et praxéologie 11
2. Le problème épistémologique d'une théorie de l'agir humain 13
3. La théorie économique et la pratique de l'agir humain 16
4. Résumé 18

PREMIÈRE PARTIE — L'AGIR HUMAIN

Chapitre I — L'homme en action 19
1. Action intentionnelle et réaction animale 19
2. Les conditions préalables de l'action humaine 21
3. L'action humaine comme donné ultime 23
4. Rationalité et irrationalité, subjectivisme et objectivité de la recherche praxéologique 25
5. La causalité comme présupposé de l'action 27
6. L'alter ego 28

Chapitre II — Les problèmes épistémologiques des sciences de l'agir humain 34
1. Praxéologie et histoire 34
2. Le caractère formel et aprioriste de la praxéologie 35
3. L'a priori et la réalité 40
4. Le principe de l'individualisme méthodologique 43
5. Le principe du singularisme méthodologique 45
6. L'individu et les aspects changeants de l'agir humain 46
7. Le champ et la méthode spécifique de l'histoire 47
8. Conceptualisation et interprétation 50
9. Sur les types idéaux 56
10. La procédure de la science économique 60
11. La portée limitée des concepts praxéologiques 64

Chapitre III — L'économie et la révolte contre la raison 66
1. La révolte contre la raison 66
2. L'aspect logique du polylogisme 68
3. L'aspect praxéologique du polylogisme 69
4. Polylogisme racial 75
5. Polylogisme et vision du monde 77
6. Plaidoyer pour la raison 79

Chapitre IV — Une première analyse de la catégorie de l'action 81
1. Fins et moyens 81
2. L'échelle de valeur 83
3. L'échelle des besoins 84
4. L'action en tant qu'échange 84

Chapitre V — Le temps 86
1. Le temps comme facteur praxéologique 86
2. Passé, présent et futur 86
3. L'économie de temps 88
4. La relation temporelle entre les actions 88

Chapitre VI — Incertitude 91
1. Incertitude et action 91
2. Signification de la probabilité 92
3. Probabilité de classe 93
4. La probabilité de cas 94
5. Évaluation numérique de la probabilité de cas 97
6. Paris, jeux de hasard et autres 99
7. Prédiction praxéologique 100

Chapitre VII — L'agir au sein du monde 102
1. La loi d'utilité marginale 102
2. La loi des rendements 108
3. Le travail humain en tant que moyen 110
4. Production 118

DEUXIÈME PARTIE — L'AGIR DANS LE CADRE DE LA SOCIÉTÉ

Chapitre VIII — La société humaine 121
1. Coopération humaine 121
2. Une critique de la conception holistique et métaphysique de la société 122
3. La division du travail 132
4. La loi d'association de Ricardo 133
5. Les effets de la division du travail 137
6. L'individu au sein de la société 138
7. La grande société 141
8. L'instinct d'agression et de destruction 142

Chapitre IX — Le rôle des idées 148
1. La raison humaine 148
2. Vision du monde et idéologie 149
3. La puissance 156
4. Le méliorisme et l'idée de progrès 159

Chapitre X — L'échange au sein de la société 162
1. Échange autistique et échange interpersonnel 162
2. Liens contractuels et liens hégémoniques 163
3. L'action calculée 165

TROISIÈME PARTIE — LE CALCUL ÉCONOMIQUE

Chapitre XI — Évaluation sans calcul 167
1. La gradation des moyens 167
2. La fiction du troc dans la théorie élémentaire des valeurs et des prix 167
3. Le problème du calcul économique 172
4. Calcul économique et marché 174

Chapitre XII — La sphère du calcul économique 176
1. Le caractère des écritures en monnaie 176
2. Les limites du calcul économique 178
3. La mutabilité des prix 180
4. Stabilisation 181
5. La racine de l'idée de stabilisation 185

Chapitre XIII — Le calcul monétaire comme outil de l'action 189
1. Le calcul monétaire comme méthode de pensée 189
2. Le calcul économique et la science de l'agir humain 190

QUATRIÈME PARTIE — LA CATALLACTIQUE OU ÉCONOMIE DE LA SOCIÉTÉ DE MARCHÉ

Chapitre XIV — Domaine et méthode de la catallactique 191
1. La délimitation des problèmes catallactiques 191
2. La méthode des modèles imaginaires 194
3. L'économie de pur marché 195
4. L'économie autistique 200
5. L'état de repos et l'économie en circuit uniforme 200
6. L'économie stationnaire 205
7. L'intégration des fonctions catallactiques 206

Chapitre XV — Le marché 211
1. Les caractéristiques de l'économie de marché 211
2. Biens de production et capital 213
3. Capitalisme 216
4. La souveraineté des consommateurs 220
5. Concurrence 223
6. Liberté 228
7. Inégalités de richesse et de revenus 234
8. Profit et perte d'entrepreneur 235
9. Profits et pertes d'entrepreneur dans une économie en progrès 239
10. Promoteurs, managers, techniciens et bureaucrates 246
11. Le processus de sélection 252
12. L'individu et le marché 255
13. Publicité commerciale 259
14. La Volkswirtschaft 261

Chapitre XVI — L'échange au sein de la société 265
1. Le processus de formation des prix 265
2. Jugements de valeur et formation du prix 268

3. Les prix des biens d'ordres supérieurs 269
4. Comptabilisation des coûts 274
5. Catallactique logique contre catallactique mathématique 282
6. Prix de monopole 288
7. Bonne renommée 304
8. Monopole de la demande 307
9. Consommation conditionnée par des prix de monopole 308
10. Discrimination de prix par le vendeur 311
11. Discrimination de prix de la part de l'acheteur 313
12. La connexité de prix 313
13. Prix et revenu 314
14. Prix et production 316
15. La chimère des prix sans marché 316

Chapitre XVII — L'échange indirect 319
1. Instruments d'échange et monnaie 319
2. Observations sur quelques erreurs courantes 319
3. Demande de monnaie et offre de monnaie 321
4. La détermination du pouvoir d'achat de la monnaie 326
5. Le problème de Hume et Mill, et la force motrice de la monnaie 333
6. Changements dans le pouvoir d'achat induits par les encaisses et par les biens 335
7. Calcul monétaire et changements dans le pouvoir d'achat 339
8. L'anticipation des changements probables dans le pouvoir d'achat de la monnaie 340
9. La valeur spécifique de la monnaie 342
10. La portée de la relation monétaire 344
11. Les substituts de la monnaie 345
12. La limitation de l'émission d'instruments fiduciaires 347
13. Volume et composition des encaisses 358
14. Balance des paiements 360
15. Les taux d'échange à distance 361
16. Les taux d'intérêt et la relation monétaire 366
17. Instruments secondaires d'échange 369
18. La vue inflationniste de l'histoire 372
19. L'étalon-or 375

Chapitre XVIII — L'action dans le flux temporel 382
1. La perspective dans l'évaluation des périodes de temps 382
2. La préférence de temps est une composante essentielle de l'action 385
3. Les capitaux matériels 390
4. Période de production, délai d'attente et période de provision 393
5. La convertibilité des capitaux matériels 400
6. L'influence du passé sur l'action 403
7. Accumulation, maintien et consommation de capital 409
8. La mobilité de l'investisseur 411
9. Monnaie et capital ; épargne et investissement 413

Chapitre XIX — Intérêt 417
1. Le phénomène de l'intérêt 417
2. L'intérêt originaire 418
3. Le niveau des taux d'intérêt 423
4. L'intérêt originaire dans l'économie en changement 424
5. Le calcul de l'intérêt 426

Chapitre XX — L'intérêt, l'expansion de crédit et le cycle des échanges 428
1. Les problèmes 428
2. La composante entrepreneuriale dans le taux d'intérêt brut du marché 428
3. La prime de prix comme composante du taux brut d'intérêt sur le marché 430
4. Le marché des prêts 433
5. Effets des variations de la relation monétaire sur l'intérêt originaire 435
6. Le taux brut d'intérêt du marché en tant qu'il est affecté par l'inflation et l'expansion de crédit 437
7. Le taux brut d'intérêt du marché en tant qu'affecté par la déflation et la contraction de crédit 449
8. La théorie monétaire, ou du crédit de circulation, concernant les mouvements cycliques 453
9. L'économie de marché en tant qu'affectée par la récurrence des mouvements cycliques 456

Chapitre XXI — Travail et salaires 466
1. Travail introversif et travail extratensif 466
2. Joie et ennui du travail 466
3. Les salaires 470
4. Le chômage catallactique 474
5. Taux bruts de salaires et taux nets de salaires 477
6. Salaires et subsistance 478
7. L'offre de travail en tant qu'affectée par la dés-utilité du travail 485
8. Les taux de salaire en tant qu'affectés par les vicissitudes du marché 495
9. Le marché du travail 496

Chapitre XXII — Les facteurs originaires de production non humains 505
1. Observations générales concernant la théorie de la rente 505
2. Le facteur temps dans l'utilisation de la terre 507
3. Le sol sub-marginal 509
4. La terre en tant qu'espace où se tenir 510
5. Les prix du sol 511

Chapitre XXIII — Les données du marché 514
1. La théorie et les données de fait 514
2. Le rôle du pouvoir 515
3. Le rôle historique de la guerre et de la conquête 517
4. L'homme réel en tant que donnée de fait 518
5. La période d'ajustement 519
6. Les limites des droits de propriété, et les problèmes des coûts et avantages extérieurs aux transactions 519

Chapitre XXIV — Harmonie et conflit d'intérêts 528
1. L'origine première des profits et des pertes sur le marché 528
2. La limitation de la progéniture 530
3. L'harmonie des intérêts « bien compris » 534
4. Propriété privée 542
5. Les conflits de notre époque 543

CINQUIÈME PARTIE — LA COOPÉRATION SOCIALE SANS MARCHÉ

Chapitre XXV — La construction imaginaire d'une société socialiste 547
1. L'origine historique de l'idée socialiste 547
2. La doctrine socialiste 550
3. Caractère praxéologique du socialisme 552

Chapitre XXVI — L'impossibilité du calcul économique dans le socialisme 554
1. Le problème 554
2. On a échoué dans le passé à reconnaître le problème 556
3. Suggestions récentes en vue d'un calcul économique socialiste 557
4. Méthode empirique 558
5. Le quasi-marché 560
6. Les équations différentielles d'économie mathématique 563

SIXIÈME PARTIE — L'ÉCONOMIE DE MARCHE ENTRAVÉE

Chapitre XXVII — Le gouvernement et le marché 568
1. L'idée d'un tiers système 568
2. L'intervention 569
3. La délimitation des fonctions du pouvoir 571
4. La moralité comme critère suprême des actions individuelles 574
5. La signification de « laissez faire » 578
6. Immixtion gouvernementale directe dans la consommation 580

Chapitre XXVIII — Interventionnisme fiscal 584
1. Neutralité de l'impôt 584
2. L'imposition totale 585
3. Objectifs fiscaux et non fiscaux de l'impôt 586
4. Les trois catégories d'interventionnisme fiscal 587

Chapitre XXIX — Restriction de production 589
1. Nature de la restriction 589
2. Le coût de la restriction 590
3. La restriction comme privilège 593
4. De la restriction en tant que système économique 598

Chapitre XXX — Intervention dans la structure des prix 601
1. Le pouvoir et l'autonomie du marché 601
2. La réaction du marché à l'immixtion du pouvoir 604
3. Taux de salaire minimum 609

Chapitre XXXI — Manipulation de la monnaie et du crédit 619
1. Le gouvernement et les moyens de paiement 619
2. L'aspect interventionniste de la législation sur le pouvoir libératoire 621
3. L'évolution des méthodes modernes de manipulation monétaire 623
4. Les objectifs de la dévaluation monétaire 625
5. Le gonflement du crédit 629
6. Le contrôle des changes et les accords bilatéraux de change 634

Chapitre XXXII — Confiscation et redistribution 637
1. La philosophie de la confiscation 637
2. Réforme agraire 637
3. Fiscalité spoliatrice 638

Chapitre XXXIII — Syndicalisme et corporatisme 643
1. L'idée syndicaliste 643
2. Les idées fausses du syndicalisme 644
3. Éléments de syndicalisme dans les politiques en vogue 645
4. Le socialisme de guilde et le corporatisme 646

Chapitre XXXIV — L'économie de guerre 650
1. Guerre totale 650
2. Guerre et économie de marché 653
3. La guerre et l'autarcie 655
4. L'inutilité de la guerre 657

Chapitre XXXV — Le principe de l'État tutélaire contre le principe du marché 660
1. Le réquisitoire contre l'économie de marché 660
2. Pauvreté 661
3. Inégalité 665
4. Insécurité 674
5. Justice sociale 675

Chapitre XXXVI — La crise de l'interventionnisme 677
1. Les fruits de l'interventionnisme 677
2. L'épuisement du fonds de réserve 677
3. La fin de l'interventionnisme 679

Chapitre XXXVII — Le caractère à part de la science économique 683
1. Singularité de l'économie politique 683
2. L'économie et l'opinion publique 683
3. L'illusion des anciens libéraux 684

Chapitre XXXVIII — La place de l'économie politique dans le savoir 687
1. L'étude de l'économie 687
2. L'économie en tant que profession 688
3. La prévision économique comme profession 689
4. L'économie et les universités 691
5. L'éducation générale et l'économie 694

6. L'économie et le citoyen 695
7. L'économie et la liberté 696

Chapitre XXXIX — L'économie et les problèmes essentiels de l'existence humaine 698
1. La science et la vie 698
2. L'économie et les jugements de valeur 699
3. Connaissance précise de l'économie et agir humain 701